

**PROSIDING
SEMINAR NASIONAL DAN *CALL FOR PAPERS***

**“Menilai Kinerja Bisnis & Ekonomi Indonesia:
Problematika, Perspektif, & Prospek”**



**UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA
2012**

**PROSIDING
SEMINAR NASIONAL DAN *CALL FOR PAPERS***

**“Menilai Kinerja Bisnis & Ekonomi Indonesia:
Problematika, Perspektif, & Prospek”.**

Hak Cipta© 2012, pada Penulis/Penerbit

*Hak Publikasi pada Penerbit Fakultas Ekonomi
Universitas Atma Yogyakarta*

*Dilarang memperbanyak, memperbanyak sebagian atau seluruh isi dari buku ini
dalam bentuk apapun, tanpa izin tertulis dari penerbit*

Cetakan Pertama, Mei 2012

Penerbit Fakultas Ekonomi
Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Jalan Babarsari 43 Yogyakarta
Telpon 0274 -487711 Psw. 3129 Faks. 0274-485227
E-mail : semnascfp@gmail.com

ISBN : 978-602-98157-3-3

Editor :
Y. Sri Susilo

Lay Outer :
F. Joki Hartono Tri Nugroho

**Sambutan Rektor
Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UAJY)**

Salam Sejahtera,

Pertama marilah kita panjatkan puji dan syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Kuasa, karena hanya dengan rahmat Nya kita bisa berkumpul di tempat ini. Kedua, kami mengucapkan selamat datang kepada para hadirin sekalian di kampus Bonaventura, Universitas Atma Jaya Yogyakarta. UAJY memiliki empat kampus. Kampus Bonaventura ini ditempati oleh Fakultas Ekonomi dan Fakultas Teknologi Industri. Kampus tertua, kampus St. Albertus Agung yang di Mrican digunakan oleh Fakultas Hukum, Kantor Pelatihan Budaya dan Bahasa, serta kantor Yayasan Slamet Riyadi. Rektorat, Fakultas Teknik dan Fakultas Teknobiologi menempati kampus St. Thomas Aquinas. Selamat datang di Kampus multikultur Universitas Atma Jaya Yogyakarta.

Pagi ini kita semua akan mengikuti seminar yang bertemakan “Menilai Kinerja Bisnis & Ekonomi Indonesia: Problematika, Perspektif, & Prospek”. Kita semua mungkin bisa berbangga karena pertumbuhan ekonomi Indonesia masih mencapai angka 6.4% di tahun 2012 ini. Angka pertumbuhan Indonesia tersebut masih di urutan ke 35 terbaik di dunia dari antara 185 negara yang tercatat di Bank Dunia. Kalau kita tengok lebih jauh, negara yang pertumbuhannya mencapai angka yang tertinggi adalah Qatar dengan angka pertumbuhan ekonomi mencapai 18.7%. Secara acak beberapa negara yang pertumbuhan ekonominya cukup tinggi adalah Iraq (9.6%), China (9.5%), Laos (8.3%), Timor Leste (7.3%), dan Afganistan (7.1%). Sekilas kita bisa melihat bahwa banyak negara mengalami pertumbuhan ekonomi tinggi karena didukung oleh rejeki minyak yang harganya melambung.

Ada dua negara di antara negara negara tersebut yang mengalami pertumbuhan ekonomi tinggi karena didukung oleh produktivitas sumber daya selain minyak, yakni China dan Laos. China sukses mendongkrak pertumbuhan ekonominya karena sukses industrialisasinya serta jejaring perdagangan yang mendunia. Laos mempunyai cerita yang sedikit berbeda. Berangkat dari negara sosialis yang disiplin, Laos sukses melakukan reformasi untuk mendorong aktivitas ekonomi swastanya di tahun 1986 dengan program yang disebut “New Economic Mechanism” (NEM). Laos yang sekarang masih merupakan negara agraris mampu mendongkrak pertumbuhan ekonominya jauh lebih tinggi dari Indonesia.

Indonesia dengan tingkat pertumbuhan ekonomi sebesar 6.4% masih beruntung berada di peringkat 35 dunia. Namun pertumbuhan ekonomi itu masih sangat mengandalkan pada kekayaan alam, dan sumber daya alam, serta upah murah. Sehingga pertumbuhan tinggi juga membawa dampak pada kerusakan lingkungan, dan ketimpangan pendapatan. Pertumbuhan ekonomi Indonesia seperti tanpa didukung oleh strategi untuk menopang keberlanjutannya.

Pada kesempatan yang sangat berbahagia ini sangat beruntung FE UAJY bekerjasama dengan ISEI Cabang YogyakartaI mempunyai kesempatan untuk membahas berbagai permasalahan tersebut. Kita berharap banyak bahwa para cerdik cendekia yang hari ini berkumpul di tempat ini mampu memberikan masukan yang bermanfaat untuk meningkatkan efisiensi pertumbuhan ekonomi Indonesia, serta menciptakan lapangan pekerjaan yang lebih besar.

Akhir kata kami mengucapkan selamat mengikuti seminar kepada para hadirin sekalian.

Yogyakarta, 8 Mei 2012

*Dr. R. Maryatmo, MA.
Rektor Universitas Atma Jaya Yogyakarta*

**Sambutan Ketua Ikatan Sarjana Ekonomi (ISEI)
Cabang Yogyakarta**

*Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh,
Salam sejahtera,*

Pertama-tama marilah kita mengucapkan puji syukur kepada Allah SWT atas terselenggaranya Seminar Nasional dan Call for Papers (CFP) dengan tema “Menilai Kinerja Bisnis & Ekonomi Indonesia: Problematika, Perspektif, dan Prospek”. Kegiatan ini dapat terselenggara karena dukungan dari Fakultas Ekonomi UAJY dan pihak-pihak yang memberi dukungan sponsor.

ISEI Cabang Yogyakarta sebagai organisasi profesi mempunyai program kerja yang lebih bersifat keilmuan. Dengan demikian kegiatan seperti diskusi, seminar, dan riset secara rutin kami lakukan. Topik dari kegiatan tersebut difokuskan kepada hala-hal yang terkait dengan Perekonomian Daerah, khususnya Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Dalam kegiatan tersebut kami didukung oleh perguruan tinggi serta institusi perbankan di Yogyakarta. Dengan Fakultas Ekonomi UAJY, kami telah beberapa kali bekerjasama menyelenggarakan kegiatan diskusi dan seminar.

Sebagai informasi, pada tanggal 25 – 27 September 2012 mendatang ISEI Cabang Yogyakarta menjadi tuan rumah Kongres ISEI ke-18. Berkaitan dengan hal tersebut, kami mohon berbagai pihak bersedia memberi dukungan terhadap acara kongres tersebut. Dukungan dapat berupa menjadi peserta kongres dan berpartisipasi dalam Seminar dan Call for Papers (CFP) yang diselenggarakan dalam rangka kongres tersebut. Dukungan yang lain kami harapkan berupa sponsorship atau kerja sama lain yang saling menguntungkan.

Akhirnya, ISEI Cabang Yogyakarta mengucapkan terima kasih kepada Fakultas Ekonomi UAJY atas kerjasamanya selama ini. Demikian juga kepada segenap panitia, pemakalah, nara sumber, dan moderator yang telah berpartisipasi dalam forum ini. Selamat berseminar, berdiskusi, dan sukses!

Wassalamu'alaikum wa rahmatullah wabarakatuh

Yogyakarta, 15 Mei 2012

*Prof. Lincoln Arsyad, Ph.D
Ketua ISEI Cabang Yogyakarta 2010-2013*

**Sambutan Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UAJY)**

Salam sejahtera,

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Kasih. Karena kasihNya semua harapan dan pekerjaan kita dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan apa yang kita harapkan. Karena kasihNya pula kita dapat bersatu dan bekerjasama mewujudkan acara Seminar Nasional dan Call For Papers ini. Pimpinan Fakultas Ekonomi UAJY mengucapkan terima kasih kepada segenap panitia telah bekerja keras untuk mewujudkan kegiatan ini.

Universitas sebagai sebuah institusi pendidikan tentu menuntut para warganya menjadi seorang pembelajar. Pembelajar berarti mau mendengarkan, mau mengerjakan, dan mau memperbaiki segala kekurangan yang dimiliki untuk menjadi manusia baru. Proses ini tiada akhir, dan harus ada dalam setiap langkah hidup kita. Sebagai institusi pendidikan, universitas juga diharapkan mampu menjadi institusi yang mau belajar, baik sebagai pembelajar maupun sebagai pemelajar. Belajar agar kita selalu menjadi lebih baik dan belajar agar kita dapat menjadi teladan bagi sekeliling kita.

Apabila dalam Seminar Nasional dan Call For Papers tahun ini kita mengambil tema ” “Menilai Kinerja Bisnis & Ekonomi Indonesia: Problematika, Perspektif, dan Prospek”, maka hendaknya kita dapat mulai menilai kinerja ini dari diri kita sendiri. Sudah baikkah kinerja saya? Apa yang sudah saya hasilkan dan saya berikan hari ini? Apakah hari ini saya duduk manis di tempat kerja saya tanpa ada hasilnya? Inilah yang kami harapkan dapat selalu kita lakukan dari hari ke hari, sehingga kita selalu menjadi manusia profesional dan produktif, baik sebagai akademisi, pebisnis, mahasiswa, dan sebagai apapun kita di dunia ini.

Untuk dapat memberikan yang terbaik kepada negeri ini, mungkin kita memerlukan seribu langkah. Namun untuk memberikan yang terbaik bagi diri kita, sekeliling kita, keluarga kita, dan institusi kita, kita tidak perlu menunggu lama, semua sudah dalam genggam tangan. Oleh karena itu, marilah kita menjadi baru dengan selalu berkinerja baik setiap harinya. Semoga Allah Yang Maha Pengasih selalu memberkati perjuangan kita. Terima kasih

Selamat Berjuang!

Yogyakarta, 15 Mei 2012

*Dr. D. Wahyu Ariani, SE, MT
Dekan Fakultas Ekonomi UAJY*

Sambutan Ketua Panitia

Salam sejahtera,

Selamat datang di Seminar Nasional dan Call for Paper (CFP) “Menilai Kinerja Bisnis & Ekonomi Indonesia: Problematika, Perspektif, dan Prospek” yang diselenggarakan bersama oleh Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta dan ISEI Cabang Yogyakarta.

Penilaian atau pengukuran kinerja, baik dalam lingkup mikro maupun makro, merupakan hal esensial dalam bisnis dan perekonomian. Ada pepatah yang mengatakan “You can’t manage what you can’t measure”. Dengan kata lain, kita harus benar-benar mampu mengukur sesuatu yang ingin kita kelola. Atas dasar itulah kami mengangkat tema penilaian kinerja untuk acara seminar nasional dan call for paper ini.

Dalam kesempatan ini akan tampil enam narasumber yang mengulas kinerja bisnis dan ekonomi Indonesia pada hari pertama. Di hari kedua bakal dipresentasikan sekitar 40 (empat puluh) paper hasil riset yang mengkaji beraneka aspek kinerja bisnis dan ekonomi berdasarkan perspektif Ilmu Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi. Paper tersebut merupakan hasil riset atau kajian dosen serta peneliti dari berbagai PTNPTS se-Jawa.

Harapan kami selaku panitia adalah bahwa ajang semacam ini tidak hanya untuk saling bertukar ilmu dan informasi, namun juga mampu makin mempererat kerja sama dan jejaring sesama akademisi, peneliti, dan praktisi yang menaruh perhatian terhadap perkembangan bisnis dan ekonomi Indonesia. Selain itu, kami juga berharap bahwa forum ini tidak hanya berhenti di sini, namun bisa dilanjutkan di masa-masa datang. Tentu saja itu membutuhkan dukungan dan partisipasi dari kita semua.

Dalam kesempatan ini panitia mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada nara sumber/pembicara dan moderator seminar. Demikian juga kepada pemakalah yang telah bersedia mempresentasikan hasil risetnya dalam forum CFP.

Akhir kata, saya mengucapkan selamat berseminar dan berdiskusi. Semoga bermanfaat.

Yogyakarta, 15 Mei 2012

*Fandy Tjiptono, M.Com., Ph.D
Ketua Panitia*

DAFTAR ISI

AKUNTANSI

ANALISIS PERATAAN LABA DAN FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHINYA (STUDI PADA PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2006-2010) <i>Efrianus Landu Mila dan Supatmi</i>	3
ANALISIS PENGARUH IMPLEMENTASI PENGENDALIAN INTERN DAN BUDAYA ORGANISASI TERHADAP KINERJA ORGANISASI - <i>Sri Fadilah</i>	18
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KONSERVATISME DAN PENGARUH KONSERVATISME TERHADAP ASIMETRI INFORMASI PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2007-2009 <i>Selviah, Rizka I. Arfianti dan Joko Sangaji</i>	38
PENGARUH PROFITABILITAS, UMUR PERUSAHAAN, DEBT TO EQUITY RATIO, UKURAN PERUSAHAAN, DAN KANTOR AKUNTAN BESAR TERHADAP KETEPATAN WAKTU PENYAMPAIAN LAPORAN KEUANGAN (STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BURSA EFEK INDONESIA) <i>Inge Lesmana dan Yeterina Widi Nugrahanti</i>	49
PENGARUH MEKANISME CORPORATE GOVERNANCE TERHADAP PERINGKAT DAN YIELD OBLIGASI <i>Michael Glen Aldo dan MI Mitha Dwi Restuti</i>	66
RELEVANSI NILAI LABA DAN KOMPONEN ARUS KAS TERHADAP HARGA SAHAM DENGAN CURRENT RATIO SEBAGAI PEMODERASI RELEVANSI NILAI ARUS KAS OPERASI PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BEI PERIODE 2008 – 2010 <i>Cathlin Valencia dan Mulyani</i>	80
FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI MANAJEMEN LABA DENGAN MENGUNAKAN KUALITAS KAP SEBAGAI VARIABEL MODERATING DAN PENGARUH MANAJEMEN LABA TERHADAP KINERJA KEUANGAN <i>Vicitta, Rizka Indri Arfianti dan Dergibson Siagian</i>	94
PENERIMAAN AUDITOR TERHADAP UNDER-REPORTING TIME <i>Ceacilia Srimindarti dan Elen Puspitasari</i>	108
ANALISIS KOMPARATIF KINERJA KEUANGAN PERBANKAN SYARIAH MENGUNAKAN METODE EVA PADA SEBELUM, SELAMA, SESUDAH KRISIS GLOBAL TAHUN 2008 <i>Suci Kurniawati</i>	121

PROSIDING SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER

MENTAL ACCOUNTING DAN VARIABEL DEMOGRAFI : SEBUAH FENOMENA PADA PENGGUNAAN KARTU KREDIT

Linda Ariany Mahastanti dan Katarina Kumalasari Wiharjo 142

KEPATUHAN WAJIB PAJAK DAN YANG MEMPENGARUHINYA: STUDI PADA WAJIB PAJAK KOTA KUPANG

Selfy Karlinda Fobia dan Theresia Woro Damayanti 159

PENGARUH STRUKTUR KEPEMILIKAN DAN STRUKTUR MODAL TERHADAP MANAJEMEN LABA

Achmad Romadhoni dan Prima Naomi..... 172

PENGENDALIAN KELUARGA, DEWAN KOMISARIS DAN KINERJA PERBANKAN INDONESIA

Surifah 185

PENGARUH KEPEMILIKAN ORANG DALAM (INSIDER OWNERSHIP) DAN HUTANG TERHADAP KEBIJAKAN DIVIDEN

Ricky, Paskah Ika Nugroho dan Ari Budi Kristanto..... 203

PERBEDAAN PENGETAHUAN MASYARAKAT UMUM DENGAN MAHASISWA AKUNTANSI TENTANG PAJAK PENJUALAN ATAS BARANG MEWAH (PPNBM) PADA BARANG ELEKTRONIK DI KOTA YOGYAKARTA

Christophorus Heni Kurniawan..... 216

PENGARUH BEBAN PAJAK TANGGUHAN DAN PERENCANAAN PAJAK TERHADAP MANAJEMEN LABA

Christina Ranty Sumomba dan YB. Sigit Hutomo..... 231

EKSPLORASI MOTIF PENGELOLA ENTITAS TANPA AKUNTABILITAS PUBLIK DAN BPR DALAM PREFERENSI PENERAPAN SAK ETAP DI YOGYAKARTA

Anna Purwaningsih, SE., M.Si., Ak...... 245

ANALISIS KEBUTUHAN SISTEM INFORMASI KEPENDUDUKAN TERPADU UNTUK PENINGKATAN KUALITAS E-GOVERNMENT

Wing Wahyu Winarno..... 260

EKONOMIKA

PRO-GROWTH, PRO-JOB, PRO-POOR DI ERA PRESIDEN SBY: ANTARA HARAPAN DAN KENYATAAN

Mudrajad Kuncoro..... 273

PROBLEMATIKA DAN PROSPEK BISNIS EKONOMI INDONESIA

P. Julius F. Nagel 295

DAMPAK ERUPSI MERAPI DAN KEMISKINAN DI KECAMATAN CANGKRINGAN <i>Tri Siwi Nugrahani</i>	304
PERAN PRODUKTIVITAS KAPITAL DAN TENAGA KERJA SERTA PERUBAHAN TEKNOLOGI DALAM PERTUMBUHAN INDUSTRI MANUFAKTUR DI JAWA TIMUR <i>Nurul Istifadah</i>	316
PERANAN PENDAPATAN ASLI DAERAH (PAD) DAN DANA PERIMBANGAN TERHADAP PENDAPATAN DOMESTIK REGIONAL BRUTO (PDRB) SERTA DAMPAKNYA TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI DAERAH <i>Nuryasman MN</i>	327
ANALISIS INDIKATOR SOLVENCY BANK PADA PERIODE KRISIS MONETER DAN KRISIS GLOBAL TERHADAP BUSN DEvisa DI INDONESIA, PERIODE 1998 – 2009. <i>Marlina Deasy Hartanto, Ishak Ramli dan Darmawan Achmad</i>	344
PERANAN KREDIT DALAM MENDORONG KINERJA USAHA KECIL <i>Bayu Nuswantara</i>	357
PEMBERDAYAAN MASYARAKAT EKONOMI LEMAH MELALUI PENINGKATAN MANAJEMEN USAHA MIKRO <i>Sukirman</i>	383
PENGARUH UTANG LUAR NEGERI DAN EKSPOR TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI INDONESIA PERIODE 2000.1 – 2008.4 <i>Dyah Wahyuning Tyas, Y. Sri Susilo dan Rini Setyastuti</i>	396
FLUKTUASI HARGA MINYAK DUNIA DAN PENCAPAIAN SUSTAINABILITAS FISKAL INDONESIA <i>Sri Suharsih</i>	409
 MANAJEMEN	
PENGUKURAN KINERJA PELAYANAN PADA PT POS INDONESIA (PERSERO) WILAYAH SURABAYA (KANTOR POS BESAR I) <i>Nur Handayani dan Agus Kukuh</i>	429
MEDIASI CITRA MEREK DAN KEPUASAN KONSUMEN TERHADAP HUBUNGAN ANTARA BRAND EXPERIENCE DAN LOYALITAS KONSUMEN PADA STARBUCKS COFFEE KELAPA GADING JAKARTA <i>Felicia Kweesly dan Dergibson Siagian</i>	449
PENERAPAN NILAI INTEGRITAS DAN PERSPEKTIF GENDER DALAM PERILAKU BERETIKA <i>Iin Mayasari, Iyus Wiadi, Anita Maharani dan Rini S. Pramono</i>	463

PROSIDING SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER

SERVICE RECOVERY: SOLUSI PROBLEMATIKA KINERJA BISNIS (STUDI KASUS DI BANK CENTRAL ASIA, KANTOR CABANG PEMBANTU (KCP) DARMO, SURABAYA) <i>Christina Esti Susanti dan Hernanto Vidyatama</i>	491
SKOR RISIKO KREDIT, ANALISIS DISKRIMINAN DAN KELAYAKAN KREDIT MODAL KERJA <i>Hari Sukarno dan Elok Faiqotul Himmah.....</i>	511
AGENCY PROBLEM AND PERFORMANCE EFFECT ON FINANCIAL DECISION ON STOCKS LISTED INDONESIA STOCK EXCHANGE YEARS 2007-2009 <i>Agus Zainul Arifin</i>	524
PENGARUH KUALITAS LAYANAN TERHADAP LOYALITAS MELALUI KEPUASAN KONSUMEN RESTORAN FAMILY RIA JAKARTA <i>Regina Winata dan Dergibson Siagian.....</i>	541
ANALISIS PENGARUH KEBIJAKAN ALOKASI ASET, PEMILIHAN SAHAM, DAN TINGKAT RISIKO TERHADAP KINERJA REKSA DANA SAHAM DI INDONESIA (PERIODE 2006 - 2010) <i>Rintis Eko Widodo, Nursiam dan Rina Trisnawati</i>	553
THE ROLE OF INTERNAL AND EXTERNAL CONTEXTUAL FACTORS ON FIRM'S RESOURCES-PERFORMANCE RELATIONSHIPS <i>Lena Ellitan</i>	562
ANALISIS PENGARUH NILAI (VALUE), PENGETAHUAN (KNOWLEDGE), DAN SIKAP (ATTITUDE) KONSUMEN TERHADAP KESEDIAAN MEMBAYAR LEBIH UNTUK PRODUK RAMAH LINGKUNGAN (STUDI KASUS KONSUMEN THE BODY SHOP, PLAZA SENAYAN, JAKARTA) <i>Prita Karina dan Efendi</i>	588
THE COMPARISON OF PERFORMANCE AMONG NINE BIGGEST BANKS IN INDONESIA BEFORE AND AFTER THE IMPLEMENTATION OF INDONESIA BANKING ARCHITECTURE <i>Krisna Wijaya1 and Roberto Akyuwen.....</i>	596
FINANCIAL ATTITUDES DAN SPENDING HABITS MAHASISWA DITINJAU DARI PERBEDAAN JENIS KELAMIN <i>Yohanes Sutrisno dan Maria Rio Rita.....</i>	613
SIKAP ENTREPRENEURSHIP: KUNCI SUKSES KINERJA PEREMPUAN PELAKU INDUSTRI KREATIF DI MALANG ENTREPRENEURSHIP: A KEY SUCCESS ON WOMEN'S PERFORMANCE AS ACTOR OF CREATIVE INDUSTRY <i>Rahayu Relawati1 dan Titik Ambarwati.....</i>	626

DIGITAL ECONOMY : PENERAPAN E-BUSINESS SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN DAN PENGUATAN UKM DALAM RANGKA PENINGKATAN KINERJA UKM

Estu Widarwati 638

ANTESEDEN RISK DAN TRUST YANG MEMPENGARUHI SIKAP INDIVIDU TERHADAP NIAT ADOPTASI E-BANKING

Edy Purwo Saputro dan Fereshti Nurdiana Dihan..... 649

PENGARUH HEALTH CONSCIOUSNESS, ENVIRONMENT ATTITUDE, PRODUCT KNOWLEDGE DAN PERCEIVED QUALITY TERHADAP MINAT BELI AIR MINUM DALAM KEMASAN (AMDK) YANG MENGANDUNG OKSIGEN

Indah Purnamasari..... 660

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBIJAKAN HUTANG DAN NILAI PERUSAHAAN: STUDI EMPIRIK PADA PERUSAHAAN SEKTOR NONJASA DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2007-2010

Mafizatul Nurhayati..... 674

PENGARUH CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR) TERHADAP KOMITMEN ORGANISASIONAL (STUDI PADA PT. PATIWARE PLANTATION DI BENGKAYANG KALIMANTAN BARAT)

Yuni Siswanti dan Marlita Rahmadhani..... 691

EFEKTIVITAS PROMOSI SEBAGAI ALAT UKUR KINERJA SUATU ORGANISASI YANG INOVATIF

Istiharini, SE.,MM dan Regina Deti.,SE.,MM..... 709

PENGARUH STRATEGI INOVASI PADA KINERJA PERUSAHAAN DENGAN SISTEM INFORMASI INOVASI SEBAGAI VARIABEL MODERASI

Asep Rokhyadi dan Martinus Budiantara 715

IDENTIFIKASI IKLIM ORGANISASI : MENGEMBANGKAN LINGKUNGAN PEMBELAJARAN YANG INOVATIF .

Regina Deti, SE., MM..... 732

THE EFFECT OF CONSUMER CONFUSION PRONENESS ON WORD OF MOUTH, TRUST, AND CUSTOMER SATISFACTION

Malisa Rosadi and Fandy Tjiptono..... 742

PENGARUH TEKNOLOGI, PERSONAL KNOWLEDGE DAN MOTIVASI BERPRESTASI TERHADAP KINERJA BELAJAR MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO

Hermin Endratno..... 756

**ANALISA TIPE KESALAHAN DALAM MEMPREDIKSI KEPAILITAN
MENGUNAKAN METODE ALTMAN Z SCORE PADA PERUSAHAAN
KFOOD AND BEVERAGES YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA**

Vera Intanie Dewi dan Felisca O 765





AKUNTANSI

**ANALISIS PERATAAN LABA DAN FAKTOR-FAKTOR YANG
MEMPENGARUHINYA
(STUDI PADA PERUSAHAAN YANG TERDAFTAR DI
BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2006-2010)**

***Efrianus Landu Mila
Supatmi***

**Prodi Akuntansi
Fakultas Ekonomika dan Bisnis
Universitas Kristen Satya Wacana**

Email: efrianusmila@ymail.com dan patmie@staff.uksw.edu

Abstract

This research is aimed to find out the income smoothing practice and the factors influenced it. The samples used in this research are all the companies listed in the Indonesian Stock Exchange for period 2006-2010. Using the purposive sampling method, there were 80 companies as the samples of this research with 400 observations. The research uses the annual financial statement for 2006-2010 as the research data. The dependent variable in this research is the income smoothing practice which is measured by eckel index and be classified by dummy variable. The independent variables are firm size, financial leverage, business categories, net profit margin, and the structure of public ownership. The hypothesis was tested by logistic linier regressions. The result of research is firm size and financial leverage influence the income smoothing practice in the public companies. The research also finds that the bigger firm size and the higher financial leverage of the company, so the higher probability the company to perform the income smoothing practices. The others variables, i.e business categories, net profit margin dan the structure of public ownership, don't not influence the income smoothing practice in the public companies.

Keywords: *Income smoothing, Firm size, Financial leverage*

I. PENDAHULUAN

Laporan keuangan merupakan suatu pencerminan dari suatu kondisi perusahaan, karena di dalam laporan keuangan terdapat informasi-informasi yang dibutuhkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan dengan perusahaan. Pemakai laporan keuangan dapat dibedakan menjadi beberapa pihak yaitu, manajemen, pemegang saham, kreditor, pemerintah, karyawan perusahaan, pemasok, konsumen, dan masyarakat umum. Selain itu laporan keuangan merupakan sarana untuk mempertanggungjawabkan apa yang dilakukan oleh manajemen atas sumber daya pemilik. Dari laporan keuangan tersebut salah satu parameter yang digunakan untuk mengukur kinerja manajemen adalah laba.

Laba merupakan salah satu informasi potensial yang terkandung dalam laporan keuangan dan yang sangat penting bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan (Juniarti dan Corolina, 2005). Pentingnya informasi laba secara tegas telah disebutkan dalam *Statement of Financial Concepts* (SFAC) No.1, bahwa selain untuk menilai kinerja manajemen, juga membantu mengestimasi kemampuan laba yang representatif, serta menaksir risiko dalam investasi atau kredit.

Perhatian investor sering terpusat pada informasi laba tanpa memperhatikan prosedur yang digunakan untuk menghasilkan informasi laba tersebut (Beattie et al., 1994 dalam Masodah, 2007). Kecenderungan lebih memperhatikan laba inilah yang disadari oleh manajemen dan mendorong manajer untuk melakukan perataan atas laba. Begitu pula hasil penelitian Nasser dan Herlina (2003) menyatakan bahwa informasi laba pada umumnya merupakan perhatian utama dalam menaksir kinerja atau pertanggungjawaban manajemen, selain itu informasi laba juga membantu pemilik perusahaan atau pihak lainnya dalam menaksir *income power* perusahaan di masa yang akan datang.

Hasil penelitian Utomo dan Siregar (2008) ada dua motivasi yang mendorong manajer melakukan perataan laba yaitu efisiensi dan oportunistik. Motivasi efisiensi dilakukan manajer dengan berbagai alasan yaitu meningkatkan kepercayaan investor, mengurangi utang pajak, dan menghindari permintaan kenaikan gaji oleh karyawan. Sedangkan motivasi oportunistik dilakukan manajer dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dari perusahaan. Misalnya manajer memilih kebijakan akuntansi yang dapat meningkatkan laba bersih tahun berjalan sehingga meningkatkan bonus yang akan diterima.

Dalam proses pengambilan keputusan investasi di pasar modal kebutuhan yang paling mendasar bagi pihak eksternal (investor dan kreditor) adalah informasi akuntansi dan salah satu sumber informasi akuntansi adalah laporan keuangan. Laporan keuangan digunakan baik oleh pihak internal (manajemen) maupun eksternal namun sebenarnya yang paling berkepentingan adalah pihak eksternal. Hal ini dikarenakan pihak eksternal berada dalam posisi yang ketidakpastiannya paling besar, sedangkan pihak internal mengetahui kejadian-kejadian penting dalam perusahaan. Akibatnya akan timbul asimetri informasi yaitu suatu kondisi ketidakseimbangan perolehan informasi antara pihak internal (manajemen) sebagai penyedia informasi dengan pihak eksternal sebagai pemakai informasi. Dalam keadaan asimetri informasi, manajemen dapat menggunakan informasi yang diketahuinya untuk memanipulasi laporan keuangan (Dewi dan Carina, 2008).

Dalam teori keagenan juga sudah dikatakan bahwa manajer sebagai agen yang mengelola perusahaan memiliki asimetri informasi terhadap pihak-pihak eksternal yang memiliki kepentingan di dalam perusahaan seperti pemegang saham sebagai prinsipal. Asimetri tersebut muncul karena manajer memiliki informasi internal perusahaan lebih banyak dibandingkan dengan pihak eksternal. Dengan adanya asimetri informasi maka manajemen dapat memaksimalkan kepentingannya dengan cara meratakan laba.

Praktik perataan laba merupakan suatu fenomena umum dan banyak terjadi di beberapa negara. Praktik perataan laba memang sulit untuk dideteksi dan dapat menyebabkan pengungkapan laba yang menyesatkan. Apabila pihak eksternal tidak menyadari adanya praktik perataan laba, maka laba hasil rekayasa tersebut dapat mengakibatkan distorsi dalam pengambilan keputusan. Di sisi lain yaitu dari pihak manajemen, praktik perataan laba juga akan menimbulkan kerugian yaitu harga saham perusahaan yang tadinya *overvalued* bisa menjadi *undervalued* apabila sampai pihak eksternal mengetahui bahwa informasi yang disajikan oleh manajemen tidak benar.

Cara-cara yang dapat digunakan untuk melakukan perataan laba menurut Ronen dan Simeha (1975) adalah (a) melalui kejadian dan pengakuan peristiwa, untuk mengurangi fluktuasi laba yang dilaporkan, manajemen dapat menentukan waktu terjadinya transaksi tersebut terhadap laba yang dilaporkan cenderung rata sepanjang tahun; (b) melalui alokasi, manajemen melakukan perataan dan mengalokasikan pendapatan dan biaya selama beberapa periode pelaporan; (c) melalui klasifikasi, manajemen melakukan perataan dengan mengklasifikasi laba sebagai *ordinary* dan *extraordinary item*.

Banyak penelitian yang telah dilakukan mengenai praktik perataan laba, hasil penelitian Yusuf dan Soraya (2004) hanya *Financial leverage* yang berpengaruh terhadap perataan laba, sementara faktor-faktor seperti ukuran perusahaan, profitabilitas dan status perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap perataan laba. Hasil penelitian Syahriana (2006) menemukan bahwa hanya *Operating Profit Margin* yang mempunyai pengaruh terhadap perataan laba dan faktor-faktor yang lain seperti besaran perusahaan, *net profit margin* dan *return on assets* tidak memiliki pengaruh terhadap perataan laba.

Penelitian Yulianto (2007) membuktikan tidak ada satu pun dari besaran perusahaan, Kelompok usaha, *winner/losser stocks*, *net profit margin*, dan *operating margin* mempunyai pengaruh terhadap praktik perataan laba. Penelitian Juniarti dan Corolina (2005) tidak berhasil membuktikan bahwa ukuran perusahaan, profitabilitas (*return on assets*) dan sektor industri mempunyai pengaruh terhadap praktik perataan laba. Hasil penelitian Dewi dan Carina (2008) berhasil membuktikan bahwa profitabilitas (*return on asset*) dan sektor industri memiliki pengaruh terhadap praktik perataan laba sementara faktor-faktor seperti ukuran perusahaan, *net profit margin* dan *financial leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap praktik perataan laba.

Hasil penelitian Herni dan Susanto (2008) berhasil membuktikan bahwa struktur kepemilikan publik, praktik pengelolaan perusahaan, jenis industri, ukuran perusahaan, dan profitabilitas secara signifikan mempunyai pengaruh terhadap praktik perataan laba. Sedangkan resiko keuangan tidak berpengaruh terhadap praktik perataan laba. Hasil penelitian Utomo dan Siregar (2008) berhasil membuktikan bahwa profitabilitas dan *financial leverage* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap praktik perataan laba. Sedangkan faktor-faktor seperti ukuran perusahaan, dan kontrol kepemilikan tidak memiliki pengaruh terhadap praktik perataan laba.

Hasil penelitian Budiasih (2006) berhasil membuktikan bahwa ukuran perusahaan, profitabilitas dan *dividend payout ratio* mempunyai pengaruh terhadap praktik perataan laba. Sedangkan *financial leverage* tidak memiliki pengaruh terhadap praktik perataan laba. Hasil penelitian Suwito dan Herawaty (2005) menemukan bahwa faktor-faktor seperti jenis usaha, ukuran perusahaan, profitabilitas perusahaan, *financial leverage*, dan *net profit margin* perusahaan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perataan laba.

Ketidakkonsistenan hasil-hasil penelitian di atas menjadi latar belakang untuk dilakukannya kembali penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi praktik perataan laba pada perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini mencoba mengkonfirmasi kembali faktor-faktor yang mempengaruhi praktik perataan laba, yaitu jenis usaha, ukuran perusahaan, *net profit margin*, struktur kepemilikan publik dan *financial leverage* perusahaan, karena masih adanya perbedaan hasil penelitian. Penelitian ini menggunakan data periode terbaru dengan rentang waktu pengambilan sampel penelitian yang lebih panjang dibandingkan penelitian sebelumnya, yaitu dari tahun 2006-2010, sehingga dapat memberikan hasil analisis yang lebih terkini.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meneliti bukti empiris pengaruh jenis usaha, ukuran perusahaan, *net profit margin*, stuktur kepemilikan publik, dan *financial leverage* terhadap tindakan perataan laba yang dilakukan oleh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2006-2010. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi dan manfaat diantaranya dapat menambah bukti/penemuan empiris mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi perataan laba; dapat bermanfaat bagi emiten dalam menilai kinerja perusahaan, serta memberikan manfaat bagi investor dalam menilai kinerja suatu perusahaan sebelum memutuskan untuk melakukan investasi.

II. STUDI / RISET TERKAIT

2.1 Manajemen Laba

Manajemen laba adalah campur tangan manajemen dalam proses pelaporan keuangan eksternal dengan tujuan untuk menguntungkan dirinya sendiri (Herni dan Susanto, 2008). Manajemen laba merupakan salah satu faktor yang dapat mengurangi kredibilitas laporan keuangan, manajemen laba menambah bias dalam laporan keuangan dan dapat mengganggu pemakai laporan keuangan yang mempercayai angka laba hasil rekayasa. Manajemen laba diartikan sebagai suatu proses yang dilakukan dengan sengaja dalam batasan *General Accepted accounting Principles* (GAAP).

Scott (1997: 306-307) mengemukakan bentuk-bentuk manajemen laba yang dilakukan oleh manajer antara lain :

1. ***Taking a bath***, dilakukan ketika keadaan buruk yang tidak menguntungkan tidak bisa dihindari pada periode berjalan, dengan cara menagakai biaya pada periode-periode yang akan datang dan kerugian periode berjalan.
2. ***Income Minization***, dilakukan saat perusahaan memperoleh profitabilitas yang tinggi dengan tujuan agar tidak mendapat perhatian secara politis. Kebijakan yang diambil bisa berupa pembebanan pengeluaran iklan, riset dan pengembangan yang cepat dan sebagainya. Cara ini mirip dengan *taking a bath* namun kurang ekstrim.
3. ***Income Maximization***, yaitu memaksimalkan laba agar memperoleh bonus yang lebih besar. Demikian pula bagi perusahaan yang mendekati suatu pelanggaran kontrak hutang jangka panjang, manajer perusahaan tersebut cenderung untuk memaksimalkan laba.
4. ***Income Smoothing (Perataan Laba)***, merupakan bentuk manajemen laba yang paling sering dilakukan dan paling populer, lewat *income smoothing*, manajer menaikkan atau menurunkan laba untuk mengurangi fluktuasi laba yang dilaporkan sehingga perusahaan terlihat stabil atau tidak beresiko tinggi.

2.2 Perataan Laba

Perataan laba (*income smoothing*) adalah cara yang digunakan manajemen untuk mengurangi fluktuasi laba yang dilaporkan agar sesuai dengan target yang di inginkan baik secara *artificial* (melalui metode akuntansi) maupun secara riil (melalui transaksi) (Syahriana, 2006). Konsep perataan laba sejalan dengan konsep manajemen laba yang pembahasannya menggunakan pendekatan teori keagenan. Teori ini menyatakan bahwa praktik manajemen laba dipengaruhi oleh konflik kepentingan antara manajemen dan pemilik yang timbul ketika setiap pihak berusaha untuk mencapai atau mempertahankan tingkat kemakmuran yang banyak dibandingkan pihak eksternal, manajer kemudian menggunakan informasi yang diketahuinya untuk memanipulasi pelaporan keuangan dalam usaha memaksimalkan kemakmurannya.

Perataan laba dapat dibagi menjadi 2 yaitu perataan laba yang terjadi secara alamiah dan perataan laba yang disengaja oleh manajemen (Utomo dan Siregar, 2008). Selanjutnya dijelaskan bahwa perataan laba alamiah merupakan sebuah proses yang dilakukan oleh pihak manajemen secara langsung tanpa adanya rekayasa. Misalnya seseorang mengharapkan laba dari sebuah transaksi penjualan barang dagangan dan biaya operasi. Dalam mencatat transaksi penjualan dan biaya tersebut berlangsung tanpa adanya rekayasa dalam pencatatan. Sedangkan perataan laba yang disengaja terjadi karena adanya campur tangan dari pihak manajemen, bisa dalam bentuk perataan laba riil atau perataan laba artificial. Perataan laba riil merupakan tindakan manajemen dalam mengendalikan peristiwa ekonomi yang secara langsung mempengaruhi laba perusahaan di masa yang akan datang. Misalnya waktu terjadinya transaksi aktual dapat ditentukan oleh manajemen

sehingga pengaruh transaksi tersebut terhadap laba yang dilaporkan cenderung rata sepanjang tahun. Perataan laba artificial merupakan usaha yang dilakukan oleh manajemen untuk meratakan laba dengan cara manipulasi. Misalnya manajer melakukan manipulasi dengan cara mengeser biaya atau pendapatan dari satu periode ke periode yang lain.

Berdasarkan penjelasan tipe perataan laba tersebut, menurut Yulianto (2007) konsep perataan laba yang diteliti adalah perataan laba yang disengaja tanpa membedakan perataan laba riil atau perataan laba artificial, karena peneliti menduga bahwa ada campur tangan dari manajemen dalam mempengaruhi laba yang dilaporkan. Selanjutnya disampaikan alasan adanya perataan laba antara lain, *pertama* rekayasa untuk mengurangi laba dan menaikkan biaya pada periode berjalan dapat mengurangi hutang pajak. *Kedua*, tindakan perataan laba dapat meningkatkan kepercayaan investor, karena mendukung kestabilan laba dan kebijakan dividen sesuai dengan keinginan. *Ketiga*, tindakan perataan laba dapat memperlambat hubungan antara manajer dengan karyawan karena dapat menghindari permintaan kenaikan upah/gaji oleh karyawan. *Keempat*, tindakan perataan laba memiliki dampak psikologis pada perekonomian dimana kemajuan dan kemunduran dapat dibandingkan dan gelombang optimisme dan pesimisme dapat ditekan.

2.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perataan Laba

Menurut Smith (1976) dalam Syahriana (2006) menjelaskan bahwa manajer perusahaan sangat cenderung melakukan perataan laba. Kesimpulan ini didukung oleh Truement et al (1988) dalam Syahriana (2006) bahwa secara rasional manajer ingin meratakan laba yang dilaporkannya dengan alasan memperkecil tuntutan pemilik perusahaan. Faktor-faktor pendorong perataan laba itu dapat dibedakan atas faktor konsekuensi ekonomi dari pilihan akuntansi dan faktor-faktor laba. Faktor-faktor konsekuensi ekonomi dari pilihan akuntansi, perubahan akuntansi yang mempengaruhi angka-angka akuntansi akan mempengaruhi kondisi itu. Kondisi yang terpengaruh oleh angka-angka akuntansi itu misalnya pembayaran bonus dan harga saham.

Selain faktor-faktor konsekuensi ekonomi, faktor-faktor lain yang mendorong perataan laba adalah angka-angka laba itu sendiri. Faktor-faktor laba adalah angka-angka yang dengan sendirinya juga ikut mendorong perilaku perataan laba. Misalnya perbedaan antara laba yang diharapkan dengan laba yang sesungguhnya. Perataan laba tidak akan terjadi jika laba yang diharapkan tidak terlalu berbeda dengan laba yang sesungguhnya. Sebaliknya semakin besar selisih antara laba yang diharapkan dengan laba yang sesungguhnya maka manajer akan semakin terdorong untuk meratakan laba. Dalam penelitian ini akan diuji lima faktor yang diduga mempengaruhi perilaku perataan laba, yaitu ukuran perusahaan, *financial leverage*, jenis usaha, *net profit margin*, dan struktur kepemilikan publik.

a. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecil perusahaan menurut berbagai cara, antara lain: total aktiva, *log size*, nilai pasar saham, dan lain-lain. Pada dasarnya ukuran perusahaan hanya terbagi dalam 3 kategori yaitu perusahaan besar (*large firm*), perusahaan menengah (*medium-size*) dan perusahaan kecil (*small firm*). Herni dan Susanto (2008) meneliti ukuran perusahaan dengan menggunakan logaritma natural dari hasil perkalian antara jumlah saham yang beredar akhir tahun dengan harga penutupan akhir tahun.

Hasil penelitian Herni dan Susanto (2008) menemukan bukti bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin besar perusahaan melakukan tindakan perataan laba yang bersifat efisien. Hal ini karena perusahaan-perusahaan yang lebih besar menjadi

subyek pemeriksaan (pengawasan yang lebih ketat dari pemerintah dan masyarakat umum/*general public*). Hasil penelitian Suwito dan Herawaty (2005) menemukan bahwa perusahaan-perusahaan yang besar kurang memiliki dorongan untuk melakukan perataan laba dibanding dengan perusahaan-perusahaan yang lebih kecil.

Hasil penelitian Budiasih (2006) menemukan bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka akan mendorong perusahaan melakukan perataan laba. Hasil penelitian Utomo dan Siregar (2008) menemukan bahwa perusahaan yang lebih besar kurang memiliki dorongan untuk melakukan perataan laba dibanding dengan perusahaan yang lebih kecil. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang dirumuskan adalah :

H₁: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap praktik perataan laba

b. Financial Leverage

Financial leverage adalah perbandingan antara hutang jangka panjang dengan total asset yang dimiliki oleh perusahaan, yang menunjukkan berapa bagian asset yang digunakan untuk menjamin hutang (Herni dan Susanto, 2008). Semakin tinggi *financial leverage* menunjukkan bahwa risiko kegagalan perusahaan untuk mengembalikan pinjaman akan semakin tinggi dan sebaliknya semakin rendah *financial leverage* menunjukkan bahwa risiko kegagalan perusahaan untuk mengembalikan pinjaman akan semakin rendah. Perusahaan dengan tingkat hutang yang tinggi mempunyai risiko yang tinggi pula sehingga laba perusahaan berfluktuasi dan perusahaan cenderung melakukan perataan laba supaya perusahaan kelihatan stabil.

Hasil penelitian Utomo dan Siregar (2008) membuktikan bahwa perusahaan dengan tingkat *financial leverage* yang tinggi kurang memiliki dorongan untuk melakukan tindakan perataan laba. Hasil penelitian Suwito dan Herawaty (2005) menemukan bahwa semakin tinggi *financial leverage* suatu perusahaan maka semakin kecil perusahaan melakukan tindakan perataan laba. Hasil penelitian Yusuf dan Soraya (2004) menemukan bukti bahwa semakin tinggi *financial leverage* suatu perusahaan maka akan mendorong perusahaan untuk melakukan tindakan perataan laba. Sehingga hipotesis yang dirumuskan adalah :

H₂: *Financial Leverage* berpengaruh positif terhadap praktik perataan laba

c. Jenis Usaha

Perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dapat dikategorikan kedalam 3 kelompok besar yaitu perusahaan manufaktur; perusahaan non manufaktur selain usaha bank dan lembaga keuangan lainnya; kelompok usaha bank dan lembaga keuangan (Suwito dan Herawaty, 2005). Ronen dan Simeha (1975) menyimpulkan bahwa perusahaan dalam jenis usaha yang berbeda akan meratakan laba pada tingkatan yang berbeda.

Hasil penelitian Suwito dan Herawaty (2005) yang memisahkan jenis usaha manufaktur dan non manufaktur, ditemukan tidak berpengaruh terhadap perataan laba. Hasil penelitian Herni dan Susanto (2008) yang memisahkan jenis usaha manufaktur dan non manufaktur, ditemukan tidak berpengaruh terhadap perataan laba. Namun, bila jenis usaha yang dipisahkan antara lembaga keuangan dan non lembaga keuangan, ditemukan berpengaruh terhadap perataan laba. Hasil penelitian Dewi dan Carina (2008) yang memisahkan jenis usaha manufaktur dan non manufaktur, ditemukan berpengaruh terhadap perataan laba. Maka hipotesis yang dirumuskan adalah:

H₃: Jenis usaha berpengaruh terhadap praktik perataan laba

d. Net profit Margin

Net Profit Margin adalah suatu pengukuran dari setiap satuan nilai penjualan yang tersisa setelah dikurangi oleh seluruh biaya, termasuk bunga dan pajak (Suwito dan Herawaty, 2005). Perusahaan dengan *net profit margin* yang tinggi menunjukkan bahwa operasi perusahaan tersebut semakin baik. Semakin baik operasi suatu perusahaan maka akan menjadi subyek pemeriksaan (pengawasan yang lebih ketat dari pemerintah dan masyarakat umum). Dengan demikian semakin tinggi *net profit margin* akan mendorong perusahaan untuk melakukan tindakan perataan laba.

Hasil penelitian Dewi dan Carina (2008) mengatakan bahwa semakin tinggi *net profit margin* maka akan mendorong perusahaan untuk melakukan tindakan perataan laba. Hasil penelitian Suwito dan Herawaty (2005) menemukan bukti empiris bahwa semakin tinggi *net profit margin* maka perusahaan kurang memiliki dorongan untuk melakukan tindakan perataan laba. Maka hipotesis yang dirumuskan adalah

H₄: *Net profit margin* berpengaruh positif terhadap praktik perataan laba

e. Struktur Kepemilikan Publik

Struktur kepemilikan publik adalah proporsi kepemilikan saham oleh publik (Herni dan Susanto, 2008). Kieso et al (2008) mengatakan bahwa struktur kepemilikan saham oleh suatu perusahaan dapat digolongkan menjadi 3 yaitu, kepemilikan kurang dari 20% (mempunyai hak yang pasif); kepemilikan antara 20%-50% (mempunyai pengaruh yang signifikan); dan kepemilikan lebih dari 50% (mempunyai hak mengendalikan).

Herni dan Susanto (2008) menemukan bahwa semakin tinggi kepemilikan saham oleh publik maka semakin rendah perusahaan melakukan tindakan perataan laba. Semakin besar kepemilikan saham oleh publik, maka semakin banyak informasi yang dimiliki oleh publik tentang perusahaan tersebut. Hal tersebut akan menghalangi perusahaan untuk melakukan perataan laba. Hasil penelitian Utomo dan Siregar (2008) menemukan bahwa semakin besar struktur kepemilikan saham oleh publik maka perusahaan akan memiliki dorongan untuk melakukan tindakan perataan laba. Maka hipotesis yang dirumuskan adalah:

H₅ : Struktur kepemilikan publik berpengaruh negatif terhadap praktik perataan laba

III. METODE RISET

3.1 Populasi dan Sampel

Populasi penelitian adalah seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2006-2010. Sampel penelitian ditentukan dengan menggunakan kriteria-kriteria tertentu (*purposive sampling*) sebagaimana dijabarkan dalam tabel berikut:

Tabel 1. Penentuan Sampel Penelitian

No	Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2006-2010	239
2	Perusahaan tidak menerbitkan laporan keuangan selama periode 2006-2010	(33)
3	Perusahaan yang selama periode 2006-2010 tidak melaporkan laba	(98)
4	Pusahaan yang melakukan akuisisi dan merger selama periode 2006-2010	(28)
	Sampel penelitian yang digunakan	80

Penelitian ini menggunakan periode waktu selama tahun 2006-2010, sehingga jumlah observasi ada 400. Dari 400 observasi, ditemukan ada 212 yang dikategorikan sebagai yang melakukan perataan laba dan sisanya 188 dikategorikan sebagai perusahaan yang tidak melakukan tindakan perataan laba.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dalam bentuk laporan keuangan tahunan yang telah diaudit untuk perusahaan publik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2006-2010. Sumber data yang digunakan dari web www.idx.go.id dan *Indonesian Capital Market Directory* (ICMD).

3.3 Pengukuran Variabel Penelitian

Variabel dependen dalam penelitian adalah perataan laba. Praktik perataan laba diukur dengan menggunakan *indeks eckel* (Eckel, 1981 dalam Utomo dan Siregar 2008). *Indeks eckel* akan membedakan perusahaan-perusahaan yang melakukan perataan laba dengan yang tidak melakukan perataan laba. Adapun indeks perataan laba dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Indeks Perataan Laba} = \frac{CV \Delta I}{CV \Delta S}$$

Dimana :

ΔI : Perubahan laba dalam satu periode

ΔS : Perubahan penjualan dalam satu periode

CV : Koefisien Variasi dari variabel yaitu standar deviasi dengan nilai yang diharapkan. Apabila $CV \Delta I > CV \Delta S$ maka perusahaan tidak digolongkan perusahaan yang melakukan tindakan perataan laba. $CV \Delta I$ atau $CV \Delta S$ dapat dihitung sebagai berikut :

$$CV \Delta I \text{ atau } CV \Delta S = \sqrt{\frac{\sum (\Delta X - \bar{\Delta X})^2}{n-1}} : \bar{\Delta X}$$

Keterangan :

ΔX : Perubahan laba (I) atau Penjualan (S)

$\bar{\Delta X}$: Rata-rata perubahan laba (I) atau Penjualan (S)

n : Banyaknya tahun yang diamati

Variabel dependen akan diukur dengan *dummy variable*, skor (1) jika perusahaan melakukan tindakan perataan laba, dan skor (0) jika perusahaan tidak melakukan tindakan perataan laba.

Penelitian ini menggunakan lima variabel independen yaitu ukuran perusahaan, *financial leverage*, jenis usaha, *net profit margin*, dan struktur kepemilikan publik. Berikut ini pengukuran untuk setiap variabel tersebut:

a. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah total nilai kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan. Variabel ini diukur dengan menggunakan logaritma natural dari hasil perkalian antara jumlah saham yang beredar akhir tahun dengan harga penutupan akhir tahun (Herni dan Susanto, 2008).

b. *Financial Leverage*

Variabel ini diukur dengan total hutang jangka panjang dibandingkan dengan total asset yang dimiliki oleh perusahaan (Utomo dan Siregar, 2008).

c. Jenis Usaha

Variabel jenis usaha dibagi ke dalam kelompok manufaktur dan non manufaktur. Variabel ini merupakan variabel *dummy*. Nilai 1 diberikan untuk kelompok perusahaan manufaktur dan nilai 0 diberikan untuk kelompok perusahaan non manufaktur (Suwito dan Herawaty, 2005).

d. *Net Profit margin*

Variabel ini diukur dengan membandingkan antara laba bersih setelah pajak dengan total penjualan perusahaan (Suwito dan Herawaty, 2005) .

e. Struktur Kepemilikan Publik

Variabel ini diukur dengan menggunakan perbandingan antara total saham yang dimiliki publik terhadap total saham yang beredar (Herni dan Susanto, 2008).

3.4 Alat Analisis

Pengujian hipotesis menggunakan *logistic regression* dengan persamaan sebagai berikut :

$$\text{STATUS} = \alpha + \beta_1 \text{UKR} + \beta_2 \text{LEV} + \beta_3 \text{JEU} + \beta_4 \text{NPM} + \beta_5 \text{SKP} + \varepsilon$$

Dimana :

STATUS : Status Perusahaan, (1) jika melakukan perataan laba, (0) jika tidak melakukan perataan laba.

UKR : Ukuran Perusahaan

LEV : *Financial Leverage*

JEU : Jenis Usaha

NPM : *Net Profit Margin*

SKP : Struktur Kepemilikan Publik

α : Konstanta

β_i : Koefisien regresi

ε : *Error*

Hipotesis statistiknya adalah sebagai berikut :

Ho $\beta_i = 0$; Ha $\beta_i \neq 0$

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Statistik Deskriptif

Berikut ini disajikan tabel hasil uji statistik deskriptif untuk semua variabel penelitian digunakan:

Tabel. 2 Statistik Deskriptif

Variabel Penelitian	Min	Max	Mean	Stdev
Ukuran Perusahaan	23,38	38,62	28,0931	2,60138
<i>Financial Leverage</i>	0,00	1,13	0,1754	0,17817
<i>Net Profit Margin</i>	0,00	0,86	0,0876	0,09981
Struktur Kepemilikan Publik	0,0145	0,97	0,2701	0,17879

Variabel Penelitian	Jumlah	%
Status Perusahaan		
• Perusahaan yang melakukan Perataan Laba (1)	212	53%
• Perusahaan yang tidak melakukan Perataan Laba (0)	188	47%
Total	400	100%
Jenis Usaha		
• Manufaktur (1)	300	75%
• Non Manufaktur (0)	100	25%
Total	400	100%

Sumber : Data diolah, 2012

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa variabel ukuran perusahaan memiliki nilai rata-rata sebesar 28,0931 atau setara dengan Rp 1,7 triliun yang menandakan bahwa rata-rata perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia memiliki ukuran yang besar. Semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin besar kemungkinan perusahaan tersebut untuk melakukan tindakan perataan laba. Hal ini karena perusahaan dalam ukuran yang besar akan menjadi subyek pemeriksaan/pengawasan yang lebih ketat dari pemerintah dan masyarakat umum.

Variabel *financial leverage* memiliki nilai rata-rata sebesar 17,54% yang menunjukkan bahwa total asset yang dimiliki untuk menjamin hutang jangka panjang lebih besar dari total hutang jangka panjang yang dimiliki oleh perusahaan. Ini berarti bahwa resiko kegagalan perusahaan untuk mengembalikan pinjaman jangka panjang semakin kecil. Semakin kecil resiko kegagalan perusahaan untuk mengembalikan pinjaman menunjukkan bahwa operasi perusahaan semakin baik. Selain itu variabel *financial leverage* memiliki nilai maksimal lebih dari 100% yang berarti bahwa masih ada perusahaan yang memiliki total hutang jangka panjang lebih besar dari total asset yang dimiliki, dan nilai minimum sebesar 0,00 yang menunjukkan bahwa ada juga perusahaan yang memiliki total hutang jangka panjang yang sangat kecil jika dibandingkan dengan total asset yang dimiliki untuk menjamin hutang jangka panjang.

Variabel *net profit margin* memiliki nilai rata-rata sebesar 8,76% yang menunjukkan bahwa laba bersih yang dihasilkan oleh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sangat kecil. Semakin kecil laba yang dihasilkan menunjukkan bahwa operasi perusahaan tersebut semakin rendah. Semakin rendah laba yang dihasilkan perusahaan maka akan menjadi subyek pengawasan dari masyarakat umum. Selain itu variabel *net profit margin* memiliki nilai maksimum sebesar 86% yang menunjukkan bahwa ada juga perusahaan yang memiliki laba yang sangat besar, dan nilai minimum sebesar 0,00 yang menunjukkan bahwa juga ada perusahaan yang memiliki laba yang sangat kecil.

Variabel struktur kepemilikan publik memiliki nilai rata-rata sebesar 27,01% yang memiliki arti bahwa dari total saham yang beredar dari suatu perusahaan 27,01% dimiliki oleh publik. Ini menunjukkan bahwa kepemilikan saham oleh publik cukup besar. Semakin besar kepemilikan saham oleh publik maka semakin besar pula informasi yang dimiliki oleh publik tentang perusahaan tersebut. Akan tetapi variabel struktur kepemilikan publik juga memiliki nilai maksimum sebesar 96,86% yang menunjukkan bahwa ada juga perusahaan yang hampir 100% sahamnya dimiliki oleh publik, dan nilai minimum sebesar

1,45% yang menunjukkan bahwa ada juga perusahaan yang kepemilikan sahamnya oleh publik sangat kecil.

Variabel jenis usaha yang merupakan variabel *dummy* dari total 400 observasi 75% diantaranya didominasi oleh perusahaan manufaktur dan sisanya sebesar 25% dari total observasi adalah perusahaan non manufaktur. Sementara itu dari total 400 observasi 53% perusahaan dikategorikan sebagai perusahaan yang melakukan tindakan perataan laba, sementara 47% dari total observasi dikategorikan sebagai perusahaan yang tidak melakukan tindakan perataan laba.

4.2 Uji Data

1) Uji Goodness-Of-Fit

Pengujian hipotesis yang menggunakan *logistic regression*, sebelumnya dilakukan uji kelayakan model regresi dengan melihat nilai *Hosmers and Lemeshow's* (Ghozali, 2006). Berikut disajikan tabel hasil pengujian:

Tabel 3. Hosmer and Lemeshow Test

Step	Chi-square	Df	Sig.
1	13,438	8	0,098

Sumber : Data diolah, 2012

Dari hasil pengujian diperoleh nilai *Hosmers and Lemeshow's* sebesar 13,438 dengan probabilitas signifikansinya 0,098 dimana nilainya lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa model dapat memprediksi nilai observasinya atau dengan kata lain model dapat diterima.

2) Uji Cox and Snell's R Square

Uji *Cox and Snell's R Square* dilakukan untuk menilai variabilitas variabel dependen terhadap variabel independen (Ghozali, 2006). Berikut ini disajikan tabel hasil pengujian :

Tabel 4. Uji Cox and Snell's R square

Step	-2 Log likelihood	Cox and Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	482,867 ^a	0,161	0,215

a estimation terminated at iteration number 5 because parameter estimates changed by less than 0.001.

Sumber : Data diolah, 2012

Dari tabel hasil pengujian tersebut di atas diperoleh nilai *Nagelkerke R Square* 0,215 yang berarti bahwa variabilitas variabel perataan laba yang dapat dijelaskan oleh variabel ukuran perusahaan, *financial leverage*, jenis usaha, *net profit margin*, dan struktur kepemilikan publik adalah sebesar 21,50% sehingga 78,50% variabilitas perataan laba dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian ini.

4.3 Uji Hipotesis

Untuk dapat menginterpretasikan hasil pengujian hipotesis penelitian maka akan disajikan ringkasan tabel hasil uji *logistic regression* sebagai berikut:

Tabel. 3 Ringkasan Uji *Logistic Regressions*

Variabel Penelitian	Koefisien Regresi	Signifikansi	Kesimpulan
Konstanta	-7,810	0,000	
Ukuran Perusahaan	0,272	0,000	Hipotesis Diterima
<i>Financial Leverage</i>	2,118	0,002	Hipotesis Diterima
Jenis Usaha	-0,351	0,209	Hipotesis Ditolak
<i>Net Profit Margin</i>	1,445	0,249	Hipotesis Ditolak
Struktur Kepemilikan Publik	0,424	0,499	Hipotesis Ditolak

Sumber : Data diolah, 2012

Hasil pengujian H_1 terlihat pada nilai koefisien ukuran perusahaan sebesar 0,272 dengan probabilitas signifikansinya sebesar 0,000 sehingga lebih kecil dari 0,05. Ini berarti ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap tindakan perataan laba, yang menunjukkan bahwa semakin besar ukuran perusahaan maka akan semakin besar probabilitas perusahaan melakukan tindakan perataan laba. Hal ini terjadi karena perusahaan dalam ukuran yang besar akan menjadi subyek pemeriksaan atau pengawasan yang lebih ketat dari pemerintah dan masyarakat umum. Subyek pengawasan dari pemerintah bisa dalam hal pengenaan pajak yang tinggi pada perusahaan yang ukurannya besar, sementara itu pengawasan dari masyarakat umum bisa dalam hal meningkatnya biaya sosial, ataupun dalam hal pemberian upah kepada karyawan. Hasil penelitian ini konsisten dengan Suwito dan Herawaty (2005) yang menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang positif terhadap tindakan perataan laba.

Hasil pengujian H_2 terlihat pada nilai koefisien *financial leverage* sebesar 2,119 dengan probabilitas signifikansinya sebesar 0,002 sehingga lebih kecil dari 0,05. Ini berarti bahwa *financial leverage* memiliki pengaruh yang positif terhadap tindakan perataan laba, yang menunjukkan bahwa semakin besar *financial leverage* maka akan semakin besar probabilitas perusahaan melakukan tindakan perataan laba. Hal ini terjadi karena perusahaan dengan resiko kegagalan pengembalian pinjaman yang tinggi akan menjadi subyek pengawasan yang ketat dari masyarakat umum. Subyek pengawasan yang dimaksudkan disini adalah dalam hal *financing* perusahaan, dimana perusahaan dengan resiko kegagalan pengembalian pinjaman yang tinggi akan mengalami kesulitan untuk memperoleh pinjaman yang baru. Selain itu, kreditor yang ada juga akan melakukan pengawasan terhadap kinerja keuangan perusahaan untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan kewajibannya tepat waktu. Hasil penelitian ini konsisten dengan Herni dan Susanto (2008) yang menyatakan bahwa *financial leverage* memiliki pengaruh yang positif terhadap tindakan perataan laba.

Hasil pengujian H_3 terlihat pada nilai koefisien jenis usaha sebesar -0,356 dengan probabilitas signifikansinya sebesar 0,202 sehingga lebih besar dari 0,05. Ini berarti bahwa jenis usaha tidak berpengaruh secara signifikan terhadap tindakan perataan laba sehingga, tidak ada perbedaan tindakan perataan laba antara perusahaan manufaktur dan perusahaan non manufaktur. Namun jika dari nilai koefisien jenis usaha yang menunjukkan -0,356, ini mengindikasikan bahwa perusahaan non manufaktur lebih memiliki dorongan untuk melakukan tindakan perataan laba dibandingkan dengan perusahaan manufaktur. Hal ini juga didukung data, dimana dari 212 observasi yang melakukan tindakan perataan laba 72 observasi dilakukan oleh perusahaan non manufaktur dan 140 diantaranya dilakukan oleh perusahaan manufaktur. Dari hasil tersebut dapat dilihat bahwa dari 100 observasi perusahaan non manufaktur, 72% diantaranya melakukan perataan laba, sementara dari 300 observasi perusahaan manufaktur 46,66% diantaranya melakukan tindakan perataan

laba. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa perusahaan non manufaktur lebih memiliki dorongan untuk melakukan tindakan perataan laba. Hasil penelitian ini konsisten dengan Suwito dan Herawaty (2005) yang menyatakan bahwa jenis usaha tidak memiliki pengaruh terhadap tindakan perataan laba.

Hasil pengujian H_4 terlihat pada nilai koefisien *net profit margin* sebesar 1,432 dengan probabilitas signifikansinya sebesar 0,252 sehingga lebih besar dari 0,05. Jika dilihat dari arah koefisien regresi, ada indikasi bahwa semakin tinggi *net profit margin* maka makin besar probabilitas perusahaan untuk melakukan tindakan perataan laba. Namun jika dilihat tingkat signifikansinya yang lebih dari 0,05 maka berarti bahwa *net profit margin* tidak berpengaruh terhadap tindakan perataan laba. Hal ini diduga karena secara umum rata-rata *net profit margin* perusahaan sampel sangat kecil yakni hanya sebesar 8,76% sehingga perusahaan tidak memiliki dorongan untuk melakukan tindakan perataan laba. Hasil ini konsisten dengan Suwito dan Herawaty (2005) yang menyatakan bahwa *net profit margin* tidak memiliki pengaruh terhadap tindakan perataan laba.

Hasil pengujian H_5 terlihat bahwa nilai koefisien struktur kepemilikan publik sebesar 0,004 dengan probabilitas signifikansinya sebesar 0,571 sehingga lebih besar dari 0,05. Dilihat dari nilai koefisien regresinya, ada indikasi bahwa semakin tinggi struktur kepemilikan publik maka akan semakin tinggi probabilitas perusahaan akan melakukan tindakan perataan laba. Hal ini terjadi karena dengan semakin besarnya struktur kepemilikan saham oleh publik maka semakin besar juga tuntutan publik akan kinerja perusahaan yang lebih baik sehingga akan mendorong perusahaan untuk melakukan tindakan perataan laba. Namun jika dilihat dari tingkat signifikansinya, maka struktur kepemilikan publik tidak berpengaruh terhadap tindakan perataan laba. Hal ini terjadi, diduga karena rata-rata kepemilikan saham oleh publik dalam sampel yaitu sebesar 27,01%, tergolong berpengaruh signifikan, namun sebagian besar dari sampel penelitian memiliki struktur kepemilikan masih kurang dari 20% atau tidak memiliki pengaruh signifikan, sehingga tekanan publik terhadap perusahaan juga rendah. Hasil ini konsisten dengan Utomo dan Siregar (2008) yang menyatakan bahwa struktur kepemilikan publik tidak berpengaruh terhadap tindakan perataan laba.

V. PENUTUP

Hasil penelitian ini menemukan bukti empiris bahwa ukuran perusahaan dan *financial leverage* berpengaruh secara positif terhadap tindakan perataan laba. Semakin besar ukuran perusahaan dan semakin tinggi *financial leverage* maka akan semakin besar probabilitas perusahaan untuk melakukan tindakan perataan laba. Hal ini terjadi karena perusahaan-perusahaan yang lebih besar dan perusahaan dengan *financial leverage* yang tinggi akan menjadi subyek pengawasan/pemeriksaan yang lebih ketat dari pemerintah dan masyarakat umum.

Variabel jenis usaha ditemukan tidak berpengaruh terhadap tindakan perataan laba, namun ada indikasi bahwa perusahaan non manufaktur memiliki dorongan yang lebih besar untuk melakukan tindakan perataan laba. Variabel *net profit margin* ditemukan tidak berpengaruh terhadap tindakan perataan laba, namun demikian ada indikasi bahwa semakin tinggi *net profit margin* maka perusahaan makin terdorong untuk melakukan tindakan perataan laba. Variabel struktur kepemilikan publik ditemukan tidak berpengaruh terhadap tindakan perataan laba namun demikian dari koefisien regresi mengindikasikan bahwa semakin tinggi struktur kepemilikan publik maka akan semakin tinggi probabilitas perusahaan melakukan tindakan perataan laba.

Penelitian ini memiliki keterbatasan penelitian, diantaranya mengabaikan kondisi krisis keuangan yang terjadi pada tahun 2008 dimana tahun tersebut menjadi salah satu

tahun dalam penelitian. Selain itu dalam penelitian ini juga mengabaikan variasi industri yang ada. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah dapat mempertimbangkan untuk mengklasifikasikan jenis industri yang lain selain manufaktur dan non manufaktur, misalnya mengklasifikasikan perusahaan yang berkategori *high profile* dan *non high profile*. Penelitian berikutnya juga dapat meneliti secara lebih mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi praktik perataan laba di industri non manufaktur, karena hasil penelitian ini menunjukkan bahwa industri tersebut lebih terdorong untuk melakukan perataan laba.

DAFTAR PUSTAKA

- Ashari, N., Koh H.C., Tan S.L., dan Wong W.H. (1994). Factors Affecting Income Smoothing among Listed Companies in Singapore, *Journal of Accounting and Business Research*, Autumn, 291-304.
- Budiasih, I.G.A.N. (2006). "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Praktik Perataan Laba." *Jurnal Akuntansi*. Universitas Udayana. Diunduh dari <http://ejournal.unud.ac.id/abstrak/ok%20budiasih.pdf>, tanggal 20 Maret 2012.
- Dewi, Sofia Prima dan Carina. (2008). "Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perataan Laba pada Perusahaan Manufaktur dan Lembaga Keuangan Lainnya yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta." *Jurnal Akuntansi/Tahun XII*, No. 02, Mei 2008 : 117-131.
- Ghozali, Imam. (2006). *Analisis Multivariate Lanjutan dengan Program SPSS. Edisi pertama*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Herni dan Yulius Kurnia Susanto. (2008). "Pengaruh Struktur Kepemilikan Publik, Praktik Pengelolaan Perusahaan, Jenis Industri, Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Risiko Keuangan Terhadap Tindakan Perataan Laba." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*. Vol 23. No 3. 2008. Hal 302-314.
- Juniarti dan Corolina. (2005). "Analisa Faktor-faktor yang Berpengaruh Terhadap Perataan Laba (income smoothing) pada Perusahaan-perusahaan Go Public." *Jurnal Akuntansi dan keuangan*. Vol. 7(2). November. Hal 148-162.
- Kieso Donald E., Jerry J. Weygant., Terry D. Warfield. (2008). *Akuntansi Intermediate. Edisi kedua belas*. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Masodah. (2007). "Praktik Perataan Laba Sektor Industri Perbankan dan Lembaga Keuangan Lainnya dan Faktor yang Mempengaruhinya." *Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitek dan Sipil) Gunadarma*, 21-22 Agustus 2007.
- Nasser, E. M. dan Herlina. (2003). "Pengaruh Size, Profitabilitas, dan Leverage terhadap Perataan Laba pada Perusahaan Go Public." *Jurnal Ekonomi*, Vol.2 (3) hal. 291-303.
- Ronen, J. dan Simeha, S. (1975). "Classificatory Smoothing : Alternative Income Models." *Journal of Accounting Research*. Spring : 113-377.
- Scott, William R. (1997). *Financial Accounting Theory*, New Jersey: Prentice-Hall.
- Suwito, Edy dan Arleen Herawaty. (2005). "Analisis Pengaruh Karakteristik Perusahaan Terhadap Tindakan Perataan Laba yang Dilakukan oleh Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta." *Seminar Nasional Akuntansi VIII*, 15-16 September 2005.
- Syahriana, Nani. (2006). "Analisis Perataan Laba dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhi pada Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Jakarta (2000-2004)" Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta. Diunduh dari <http://ayubbayu.files.wordpress.com/2011/02/akm3.pdf>, tanggal 20 Maret 2012.

- Utomo, Semcesen dan Baldric Siregar. (2008). “Pengaruh Ukuran Perusahaan, Profitabilitas, dan Kontrol Kepemilikan Terhadap Perataan Laba pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.” *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*. Vol. 19 hal. 113-114.
- Yulianto, Agus. (2007). “Analisis Perataan Laba dan Faktor-faktor yang Mempengaruhi dan Kaitannya dengan Kinerja Saham Perusahaan Publik Indonesia” Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Diunduh dari <http://ayubbayu.files.wordpress.com/2011/02/akm3.pdf>, tanggal 20 Maret 2012.
- Yusuf, Muhammad dan Soraya. (2004). “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Praktik Perataan Laba pada Perusahaan Asing dan Non Asing di Indonesia.” *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, Vol 8, Juni 2004.



ANALISIS PENGARUH IMPLEMENTASI PENGENDALIAN INTERN DAN
BUDAYA ORGANISASI TERHADAP KINERJA ORGANISASI

SRI FADILAH

*Program Studi Akuntansi Unisba, Jl. Taman Sari No.1 Bandung
dilah71@yahoo.com*

Abstract

In Indonesia today, the development of non-governmental organizations such as the institution that manages funds Amil Zakat Zakat, Sadaqah infak and thus flourished as social movements (civil society). In reality, a gap between the potential for a large charity (20 trillion) with the realization of a very small charity (1 trillion). Phenomenon indicates the low performance of Zakat Management Organisation (OPZ), particularly the Institute Amil Zakat (LAZ). These demands pose a challenge to LAZ to do good governance (good governance). Furthermore, we will have an impact on the high demands of society for accountability and transparency of LAZ. Then it becomes a challenge for LAZ to make efforts in order to improve performance in particular OPZ LAZ especially charity fund raising. The results of this study are expected to be a reference for the development of models of management (good governance) and LAZ performance assessment in Indonesia viewed the factors that influence it. With the purposes of this study the variables studied were the internal control, organizational culture, and organizational performance. The purpose of the study wanted to see the effect of implementation of internal control and organizational culture on organizational performance either partially or simultaneously. The research method used is an explanation, and data analysis tools used were SEM with PLS approach.

Keywords : *Internal Control, Organizational Culture, Organizational Performance and Balanced Scorecard*

I. PENDAHULUAN

Beberapa tahun terakhir ini di Indonesia, isu yang berkaitan dengan konsep pelaksanaan zakat baik sebagai kewajiban agama secara pribadi maupun zakat sebagai komponen keuangan publik sangat populer. UU No. 38 tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat menjadi payung hukum yang lebih kuat dalam pengelolaan zakat di Indonesia, sebagai upaya untuk mendukung fakta bahwa Indonesia adalah negara yang penduduk muslimnya terbesar di dunia, yaitu berjumlah 80% dari sekitar 220 juta penduduk Indonesia adalah sebesar 180 juta penduduk muslim (Eri Sudewo.2008:15) yang memiliki kewajiban menunaikan zakat baik zakat fitrah dan zakat harta. Kondisi tersebut semestinya menjadi potensi zakat yang luar biasa berkaitan dengan upaya penghimpunan zakat. Di bawah ini disajikan potensi zakat yang dapat dihimpun, yaitu:

Tabel 1.1 Potensi Zakat di Indonesia

Keterangan	Potensi Zakat	Keterangan	Potensi Zakat
PIRAC (Kompas .2008)	Rp 9,09 trilyun	Direktur Thoha Putra Center Semarang,(2009)	Rp 100 triliun
UIN Syarif Hidayatullah(2004)	Rp 19,3 trilyun	Baznas (Republika:2005)	Rp 19,3 triliun
Adiwarman &. Azhar Syarief 2009)	Rp 20 triliun	FoZ (Forum Zakat:2009)	Rp 20 triliun

Dengan banyak berdirinya lembaga amil zakat yang sekarang berjumlah 400 LAZ (FoZ.2011), dapat dijadikan sebagai alternatif bagi masyarakat dalam menyalurkan dana zakatnya selain kepada Badan Amil Zakat yang berjumlah 50.956 (Baznas.2009). Selain itu Lembaga Amil Zakat ini pada akhirnya dapat diharapkan sebagai media untuk menjembatani dalam pencapaian potensi zakat di Indonesia. diperkirakan masih terdapat sekitar 600 OPZ baik LAZDA maupun UPZ yang telah berdiri baik yang berbasis masjid maupun perusahaan yang tidak atau belum terdaftar pada FoZ (Forum Zakat). Namun demikian, berkembangnya lembaga pengelola zakat (BAZ/LAZ), sampai saat ini belum disertai dengan minat masyarakat untuk membayar zakat pada lembaga zakat tersebut. Dampaknya adalah belum optimalnya pengelolaan zakat di Indonesia. Hal tersebut sangat disayangkan karena betapa besarnya potensi zakat di Indonesia, jika tidak dikelola dengan baik. Tabel 1.2 menyajikan data yang berkaitan dengan realisasi penghimpunan zakat:

Tabel 1.2 Realisasi Penghimpunan Zakat

No	Keterangan	Jumlah
1	Data dari Depag (2007)	BAZ: Rp 12 miliar dan LAZ: Rp 600 miliar
2	Data Depag (2008)	BAZ dan LAZ : Rp 900 miliar
3	Forum Zakat (FoZ) (2009)	LAZ dalam data FoZ: Rp 900 miliar
4	IZDR (2004-2008)	Rp 61,3 miliar menjadi Rp 361 milyar

Berdasarkan dari fenomena tersebut, hal lain yang yang harus dicermati adalah kenyataannya dengan adanya UU pengelolaan zakat, dan banyak berdirinya lembaga amil zakat ternyata belum berdampak pada kesadaran masyarakat untuk menyalurkan zakatnya pada lembaga pengelola zakat (BAZ/LAZ) pada yang semakin meningkat terhadap pentingnya berzakat. Berdasarkan hasil riset PIRAC terdapat 29 juta keluarga sejahtera yang menjadi warga sadar zakat. Di sisi lain saat ini, diperkirakan hanya ada sekitar 12 – 13 juta muzaki yang membayar zakat lewat LAZ, berarti masih ada lebih dari separuh potensi zakat yang belum tergarap oleh LAZ. Gambaran tersebut harus dipandang sebagai tantangan bagi lembaga pengelola zakat khususnya LAZ untuk memperbaiki kinerjanya khususnya berkaitan dengan penghimpunan dana zakat. Tantangan tersebut harus disikapi sebagai upaya perbaikan bagi LAZ untuk lebih profesional dalam melakukan kegiatannya. Tujuan khusus riset ini adalah ingin melihat pengelolaan zakat, dengan segala ketentuannya dan dampaknya pada kinerja LAZ. Karena jika dana zakat pada LAZ dikelola dengan baik semestinya mampu mengangkat harkat dan martabat kaum yang tertinggal, namun kenyataannya potensi tersebut hanya angan-angan belaka. Padahal Indonesia sebagai sebuah negara, yang memiliki potensi yang sangat besar dan strategis dalam pengumpulan zakat, di mana Indonesia penduduknya sebagian besar muslim. Jelaslah bahwa zakat seyogyanya dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan bagi pemerintah untuk mengentaskan kemiskinan. Berkaitan dengan kemiskinan, di bawah ini

tersaji data tentang penduduk miskin Indonesia baik dalam jumlah maupun presentase sebagai berikut

Tabel 1.3 Jumlah dan Persentase Penduduk Miskin di Indonesia

Tahun	Jumlah Penduduk Miskin (Juta)	Persentase Penduduk Miskin
2006	39,30	17,75 %
2007	37,17	16,58 %
2008	41,70	21,92 %

Sumber: Susenas.2009

Kemudian, meskipun keberadaan organisasi pengelola zakat yang semakin banyak di Indonesia, namun jika umat Islam selama ini membayar atau menunaikan zakat tidak secara lembaga seperti membayar zakat dengan menyerahkan kepada sanak keluarga terdekat, maka upaya mencapai potensi zakat masih akan tidak tercapai. Sistem pembayaran zakat tersebut bukan berarti jelek atau tidak baik namun dampak sosialnya sempit dan bersifat jangka pendek. Akan berbeda dengan pembayaran zakat secara lembaga dan sistematis, seperti membayar zakat kepada lembaga zakat baik BAZ dan LAZ akan berdampak luas karena dana zakat akan dikelola dalam bentuk program-program sosial yang terarah dan terstruktur dan dampak sosialnya bersifat jangka panjang. Adapun urgensi penelitian ini, dengan melihat berbagai masalah yang disinyalir menjadi penghalang mengapa potensi zakat di Indonesia yang sangat besar tersebut belum terkelola dengan baik dan optimal sehingga berdampak pada kinerja Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) khususnya LAZ masih rendah. Adapun masalah tersebut dari berbagai sumber disajikan sebagai berikut:

- Badan pengelola zakat dianggap tidak profesional karena belum menerapkan prinsip akuntabilitas dan transparansi (Almizar Hamid.2009:10).
- Pengelola dana zakat dianggap belum memiliki sumber daya manusia (SDM) yang kualitasnya optimal, yaitu berkompeten (kaffah), amanah, dan memiliki etos kerja tinggi (himmah) (Jamil Azzaini.2008:9).

Selain penyebab permasalahan belum optimalnya pengelolaan zakat akan berdampak pada belum cukup baiknya kinerja yang dicapai OPZ khusus LAZ, Permasalahan lain yang perlu untuk diperbaiki berdasarkan (survey CID dompet Dhuafa dan LKIH-FHUI:2008:11-16) telah terangkum ke dalam tujuh permasalahan utama, yaitu: (1) Permasalahan Kelembagaan, (2) Permasalahan Peraturan Perundang-undangan, (3) Pengumpulan, pendistribusian dan pendayagunaan zakat, (4) Pengawasan dan Pelaporan, (5) Korelasi Zakat dengan Pajak, (6) Peran Serta Masyarakat dan (7) Sanksi dan Sengketa Zakat

Dari uraian permasalahan yang selama ini yang disinyalir sebagai kendala dalam pengelolaan zakat di Indonesia, menunjukkan kendala yang sangat kompleks. Hal tersebut berawal dari ketidakpercayaan masyarakat terhadap lembaga pengelola zakat (LAZ) tersebut (CID Dompet Dhuafa dan LKIH-FHUI:2008:19-20). Untuk mendukung hal tersebut, harus diciptakan pengelolaan perusahaan yang baik dan optimal hingga dapat mencapai kinerja yang baik. Salah satu pilar organisasi yang harus diterapkan dalam rangka menciptakan pengelolaan yang baik (*good governance*) dan meningkatkan kinerja LAZ yaitu mendisain dan mengimplementasikan pengendalian intern. Pengendalian intern, khususnya untuk organisasi pengelola dana zakat (seperti LAZ), merupakan suatu media untuk menjembatani kepentingan konsumen dan manajemen. Dalam pengelolaan perusahaan, pimpinan puncak secara berantai mendelegasikan wewenangnya kepada tingkatan manajemen yang lebih rendah. Untuk menjamin bahwa apa yang diarahkan oleh

pimpinan puncak benar-benar telah dilakukan, manajemen memerlukan pengendalian untuk dapat memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan perusahaan dapat dicapai.

Selanjutnya pengendalian intern merupakan perencanaan organisasi dan semua metode koordinasi dan ukuran-ukuran yang diadopsi dalam suatu bisnis untuk mempertahankan aset-aset, menguji akurasi dan reliabilitas data akuntansinya, efisiensi operasional promosi dan mendorong kepatuhan terhadap ketentuan kebijakan-kebijakan manajerial. Dengan demikian pengendalian intern dapat mengatasi permasalahan yang berkaitan dengan pengawasan dan pelaporan dalam rangka menciptakan akuntabilitas dan transparansi yang diharapkan masyarakat. Dengan demikian pengendalian intern, diharapkan mampu menjadikan LAZ sebagai lembaga pengelola zakat yang profesional sehingga berdampak pada semakin meningkat kinerja LAZ. Penelitian Hiro Tugiman (2003:1) yaitu riset pada beberapa organisasi non profit, yang mengaitkan pengendalian intern dengan pencapaian tujuan dan kinerja organisasi

Kemudian, budaya organisasi merupakan satu wujud anggapan yang dimiliki, diterima secara implisit oleh kelompok dan menentukan bagaimana kelompok tersebut rasakan, pikirkan dan berreaksi terhadap lingkungannya yang beraneka ragam. Menurut Kreitner dan Kinicki (2003:72), fungsi budaya organisasi penting dalam kehidupan organisasi, di mana budaya organisasi berfungsi sebagai sarana mempersatukan para anggota organisasi, yang terdiri dari sekumpulan individu dengan latar belakang yang berbeda. Di sisi lain, menurut Apfelthaler, Muller and Rehder (2002:108) bahwa budaya organisasi dapat meningkatkan keunggulan dalam memenangkan persaingan dengan peningkatan kinerja organisasi. Selanjutnya hasil penelitian Flamholtz (2001:273) menyebutkan bahwa budaya organisasi berdampak pada kinerja organisasi lewat proses dan sistem manajemen. Dari kedua hasil riset sebelumnya, bahwa budaya organisasi ternyata dapat meningkatkan kinerja perusahaan lewat suatu media tertentu seperti keunggulan bersaing, proses dan sistem manajemen atau tata kelola organisasi. Budaya perusahaan untuk organisasi LAZ disebut budaya organisasi, karena LAZ merupakan organisasi bukan pemerintah yang bergerak dalam bidang sosial dan keagamaan (pengelolaan zakat). LAZ sebagai organisasi yang secara aturan tidak saja bersifat horizontal (ketentuan bisnis), tetapi juga terikat dengan aturan-aturan yang bersifat vertikal (ketentuan syariah). Hal tersebut menjadikan semua komponen LAZ, seharusnya memiliki nilai dan pemikiran yang sama untuk dapat saling mengikat dalam rangka meningkatkan prestasi dalam mewujudkan kinerja organisasi yaitu menjadikan LAZ sebagai organisasi yang profesional.

Berdasarkan urgensi penelitian di atas, penelitian merupakan lanjutan dari penelitian Sri Fadilah (2011:40), dengan memasukkan unsur budaya organisasi dan kinerja organisasi. Untuk itu penelitian ini akan menganalisis bagaimana pengaruh implementasi pengendalian intern dan implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi baik secara parsial dan simultan pada LAZ seluruh Indonesia.

II Riset Terkait

2.1 Pengertian dan Komponen Pengendalian Intern

Menurut *Committee Of Sponsoring Organization of The Treadway Commission* (COSO. 1992:13) yang juga disitir oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI.2009:319.2), pengendalian intern merupakan hal yang penting bagi semua manajer pada organisasi memahami pentingnya menerapkan dan memelihara pengendalian intern yang efektif yang merupakan tanggung jawab. Untuk mencapai tujuan pengendalian intern, COSO (2002:16-18) menjelaskan komponen pengendalian intern, sebagai berikut:

- a. Lingkungan pengendalian (*control environment*)
Terdiri dari tindakan, kebijakan dan prosedur yang mencerminkan sikap menyeluruh manajemen puncak, direktur dan pemilik suatu entitas terhadap pengendalian intern dan pentingnya pengendalian tersebut.
- b. Penaksiran risiko (*risk assessment*)
Adalah sebagai suatu proses untuk mengidentifikasi, menaksir, mengelola dan mengendalikan situasi atau kejadian-kejadian potensial untuk memberikan keyakinan memadai bahwa tujuan organisasi tercapai
- c. Aktivitas pengendalian (*control activity*)
Adalah kebijakan dan prosedur yang membantu meyakinkan bahwa tindakan yang diperlukan telah dilaksanakan untuk menghadapi risiko dalam pencapaian tujuan entitas.
- d. Informasi dan komunikasi (*information and communication*)
Tujuan terselenggarakan sistem informasi dan komunikasi adalah untuk mengidentifikasi, mencatat, memproses dan melaporkan transaksi entitas dan untuk memelihara akuntabilitas organisasi.
- e. Pemantauan (*monitoring*).
Pemantauan adalah proses penilaian kualitas kinerja pengendalian intern sepanjang waktu

2.2 Pengertian dan Budaya Organisasi

2.2.1 Pengertian, Fungsi dan Manfaat Budaya Organisasi

Konsep tentang budaya menggambarkan pengertian yang sangat luas dan umum, yang intinya adalah pola perilaku, kepercayaan, kelompok dan semua pemikiran yang mencirikan suatu nilai-nilai yang dianut bersama dan cenderung bertahan walaupun anggota kelompok tersebut sudah berubah. Budaya bila dihubungkan dengan organisasi, maka akan memberikan pengertian yang berbeda, di mana budaya organisasi merupakan terjemahan dari *organizational culture* yang dapat diartikan dengan berbagai pengertian. Menurut Kreitner dan Kinichi (2003:79), mengartikan budaya organisasi sebagai: Budaya organisasi adalah satu wujud anggapan yang dimiliki, diterima secara implisit oleh kelompok dan menentukan bagaimana kelompok tersebut rasakan, pikirkan dan bereaksi terhadap lingkungannya yang beraneka ragam.

Adapun menurut Robbin (2001:510) mendefinisikan budaya organisasi yaitu: *Organizational culture refers to a system of shared meaning held by members that distinguishes the organization from other organizations.* Definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa budaya organisasi sebagai suatu nilai, kepercayaan, praktik-praktik yang menciptakan pemahaman yang sama di antara para anggota organisasi. Hal ini berarti bahwa budaya organisasi akan menuju pada suatu sistem yang dianut dan diterima oleh suatu organisasi akan menjadi suatu karakteristik yang membedakan antara satu organisasi dengan organisasi lain.

Budaya organisasi dapat menjadi keunggulan kompetitif yang utama apabila budaya organisasi dapat mendukung strategi dan jika budaya organisasi dapat meluruskan tantangan lingkungan organisasi dengan tepat. Mengelola budaya organisasi adalah sesuatu yang berat tetapi menjadi penting bagi organisasi, karena:

1. Budaya menentukan suatu kepribadian organisasi secara keeseluruhan dan memiliki pengaruh yang kuat terhadap perilaku para anggotanya.
2. Budaya yang dapat diamati ditemukan dalam upacara, ritual, cerita, pahlawan dan simbol-simbol organisasi.
3. Budaya ini berisikan penyebaran nilai-nilai yang mendasari organisasi.

4. Dalam organisasi dengan budaya kuat, para anggotanya berperilaku dengan pemahaman yang pencapaian tujuan-tujuan penting organisasi.
5. Para pemimpin organisasi membuat penyebaran nilai-nilai dan penggunaan cerita, upacara, pahlawan dan bahasa yang baik untuk memperkuat nilai-nilai ini dalam kehidupan sehari-hari.

Berbagai hal mengenai budaya organisasi dikemukakan oleh para ahli manajemen, di antaranya, Deal & Keneddy (1999:3) yang mendefinisikan budaya organisasi sebagai:

The set of common beliefs, attitudes, relationships and assumptions explicitly or implicitly accepted and used throughout the organization to help cope with environment factors and organizationat goals.

Kotter dan Heskett (1992:4) sebelum mendefinisikan budaya organisasi terlebih dahulu memberikan pengertian “budaya” yang diambilnya dari *The American Heritage Dictionary* yang menyatakan bahwa budaya (*culture*) secara lebih formal didefinisikan, sebagai: *The totality of socially tranmitted behaviour pattern, arts, beliefs, institution and all other products of products pf human work and thought characeristics of a or population.* Atas dasar definisi “budaya” tersebut Kotter & Heskett (1992:4), mendefinisikan budaya organisasi di dalam dua terminologi yang berbeda yaitu visibilitas dan resistensi terhadap perubahan, sebagai berikut: (1) *Values that are shared by the people in a group and that tend to persist over time even when group membership changes.* (2) *Corporate culture represents the beavior pattern or style of an organization that new employes are automatically encouraged to follow by their fellow employees.*

Dari sejumlah pengertian di atas, tampak bahwa budaya organisasi memiliki peran yang sangat strategis untuk mendorong dan meningkatkan kinerja organisasi, khususnya kinerja manajemen dan ekonomi, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Peran budaya organisasi sebagai alat untuk menentukan arah organisasi, mengarahkan apa yang boleh dilakukan dan tidak boleh dilakukan, bagaimana mengalokasikan dan mengelola sumber daya organisasional dan sebagai alat untuk menghadapi masalah dan peluang dari lingkungan internal dan eksternal.

Selanjutnya, menurut Kreitner dan Kinicki (2003:72), fungsi budaya organisasi penting dalam kehidupan organisasi, yaitu budaya organisasi berfungsi sebagai sarana mempersatukan kegiatan para anggota organisasi, yang terdiri dari sekumpulan individu dengan latar belakang yang berbeda. Selanjutnya Kreitner dan Kinicki (2003:83), menyatakan bahwa sebuah organisasi harus memenuhi empat fungsi, yaitu:

- a. Memberikan identitas organisasi kepada karyawannya
Fungsi identitas organisasi ini didukung oleh kompensasi kepada karyawan dengan memberikan penghargaan yang mendorong inovasi, sehingga karyawan akan berusaha untuk menjalankan komitmen dengan sebaik-baiknya.
- b. Memudahkan komitmen kolektif
Dalam fungsi ini setiap karyawan merasa bangga menjadi bagian dari organisasi, sehingga setiap karyawan menjadi loyal dan merasa tidak terpisahkan dari organisasi, karena adanya pengakuan dan kesempatan untuk mengembangkan diri.
- c. Mempromosikan stabilitas sistem sosial
Stabilitas sistem sosial mencerminkan taraf di mana lingkungan kerja dirasakan mendukung, konflik serta perubahan diatur dengan efektif. Strategi ini membantu mempertahankan lingkungan kerja yang positif dalam menghadapi kesulitan dengan meningkatkan stabilitas melalui budaya organisasi.
- d. Membentuk perilaku dengan membantu manajer merasakan keberadaannya.

Fungsi budaya ini membantu para karyawan memahami mengapa organisasi melakukan apa yang seharusnya dan bagaimana organisasi mencapai tujuan jangka panjangnya.

Berdasarkan uraian di atas, dapat ditarik dimensi pemahaman bahwa fungsi budaya organisasi adalah sebagai suatu sistem nilai yang diperoleh dan dikembangkan oleh organisasi dari pola kebiasaan dan falsafah dasar pendirinya, yang melalui proses sosialisasinya terbentuk menjadi aturan yang berfungsi sebagai pedoman dalam berfikir dan bertindak oleh seluruh anggota organisasi dalam usaha mencapai tujuan organisasi.

Kemudian, beberapa manfaat dari budaya organisasi dikemukakan oleh Basuki (1997:43), bahwa terdapat lima manfaat dari budaya organisasi, yaitu:

- a. Manfaat terhadap organisasi
Pada hakikatnya budaya organisasi merupakan pengikat bagi para karyawan, dengan terikatnya para karyawan pada suatu organisasi, diharapkan adanya keinginan untuk tetap dan berprestasi dalam organisasi. Di samping itu, budaya organisasi memupuk loyalitas dan dedikasi karyawan pada organisasi.
- b. Manfaat terhadap pengembangan organisasi
Dengan adanya budaya organisasi, maka diharapkan baik secara kuantitatif dan kualitatif organisasi dapat dikembangkan. Ini berarti indikatornya bukan sebaran struktur atau banyaknya jumlah karyawan, akan tetapi semakin tingginya kapabilitas organisasi dalam mengantisipasi lingkungan dan peka terhadap perubahan dan tuntutan.
- c. Manfaat terhadap pengembangan sumber daya manusia
Manusia adalah faktor utama dalam organisasi. Dengan budaya organisasi, sumber daya manusia tidak hanya dituntut untuk patuh pada nilai-nilai dan norma-norma yang berlaku, tetapi dengan nilai dan norma ini, manusia akan lebih berkembang.
- d. Manfaat terhadap pengembangan usaha
Budaya organisasi selain menentukan cara bertingkah laku bagi karyawan, juga bagaimana organisasi berinteraksi dengan lingkungan. Perilaku organisasi yang mengarah pada perubahan sebagai akibat pengaruh budaya organisasi, pada gilirannya diharapkan dapat lebih melancarkan pengembangan usaha.
- e. Manfaat terhadap pelanggan
Pelanggan atau masyarakat yang dilayani, pada dasarnya merupakan mitra usaha paling utama, karena pelanggan menjadi suatu aset organisasi yang tidak kalah pentingnya dengan aset-aset lainnya.

Untuk itu, organisasi harus terus menerus membina komunikasi, meningkatnya citra organisasi agar tetap tertanam pada pelanggan. Dalam hubungan ini budaya organisasi memiliki manfaat tinggi, sebab menghargai pelanggan, merupakan indikasi bahwa budaya organisasi telah berjalan dengan baik.

2.2.2 Karakteristik Budaya Organisasi

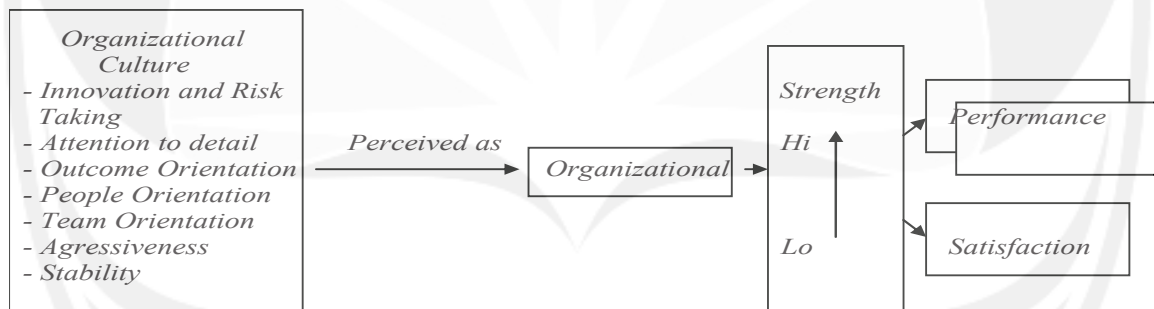
Budaya organisasi dapat juga dipahami dari karakteristik tertentu yang berhubungan secara erat. Dari definisi budaya organisasi yang telah dikemukakan belum terlihat adanya karakteristik yang secara konkrit dapat diukur. Dimensi atau karakteristik utama budaya organisasi yang dapat diukur, dikemukakan Robbins (2001:510) mencakup tujuh karakteristik, yaitu:

- a. *Inovation and risk taking*

Yaitu sejauhmana para karyawan didorong untuk inovatif dan mengambil risiko

- b. *Attention to detail*
Yaitu sejauhmana para karyawan diharapkan memperlihatkan presisi (kecermatan), analisis dan perhatian pada rincian.
- c. *Outcome orientation*
Yaitu sejauhmana manajemen memfokuskan pada hasil bukannya pada teknik dan proses yang digunakan untuk mencapai hasil tersebut.
- d. *People orientation*
Yaitu sejauhmana keputusan manajemen memperhitungkan efek hasil-hasil pada orang-orang di dalam organisasi itu.
- e. *Team orientation*
Yaitu sejauhmana kegiatan kerja diorganisasikan di sekitar tim-tim bukan individu-individu.
- f. *Agresiveness*
Yaitu sejauhmana orang itu agresif dan komunikatif dan bukannya santai-santai.
- g. *Stability*
Yaitu sejauhmana kegiatan organisasi menekankan untuk dipertahankannya *status quo* sebagai kontras pertumbuhan.

Ketujuh karakteristik tersebut, akan menggambarkan budaya organisasi dan menjadi dasar untuk pemahaman bersama yang dimiliki para anggota mengenai organisasi, serta mencerminkan kekuatan yang semestinya dimilikinya. Berkaitan dengan karakteristik budaya organisasi, maka kerangka konseptual budaya organisasi berdampak pada kinerja dan kepuasan kerja seperti digambarkan sebagai berikut:



Sumber: Robbins, Organizational Behavior.2002:265

Gambar 2.1
Hubungan Budaya Organisasi dengan Kinerja Organisasi

Gambar 2.1, melukiskan bahwa para karyawan membentuk suatu persepsi subyektif keseluruhan mengenai organisasi berdasarkan pada faktor-faktor seperti toleransi risiko, tekanan pada tim dan dukungan orang. Sebenarnya persepsi keseluruhan ini menjadi budaya organisasi. Persepsi yang mendukung atau tidak, kemudian mempengaruhi kinerja dan kepuasan karyawan. Kinerja dan kepuasan akan semakin besar bila budaya organisasi semakin kuat.

2.3 Pengertian dan Pengukuran Kinerja Organisasi Pengelola Zakat Dengan *Model Balanced Scorecard*

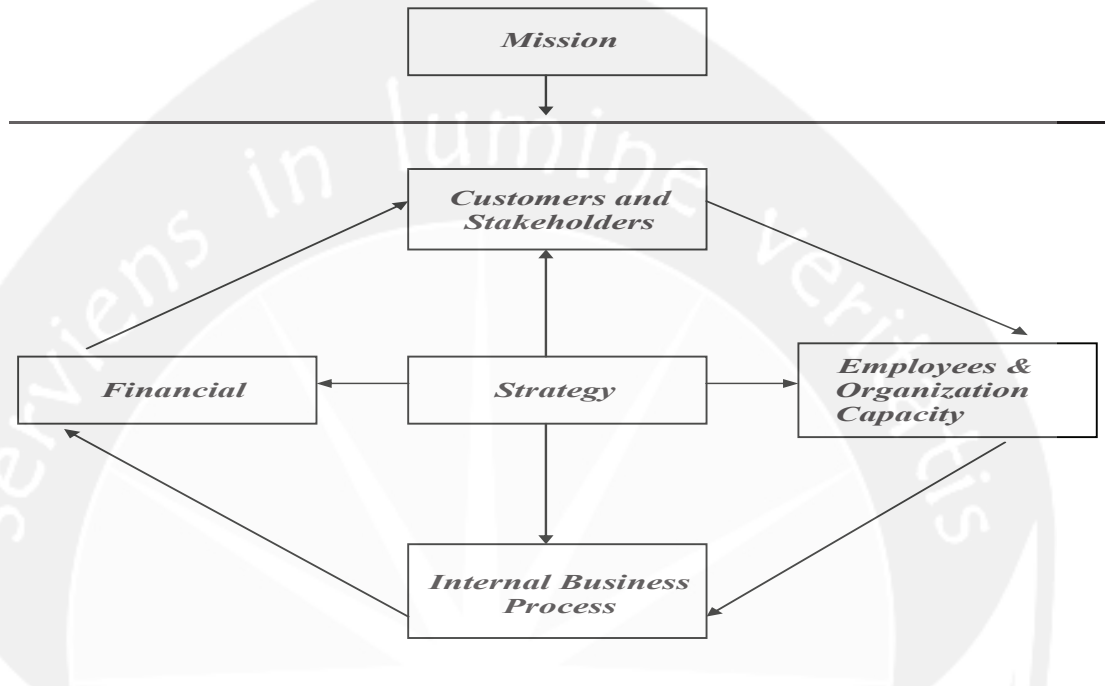
Menurut Kaplan dan Cooper (1998:87) mendefinisikan *Balanced Scorecard* sebagai berikut: *a measurement and management system that views a business unit's performance from four perspectives: financial, customer, internal business process, and learning and growth*. Berdasarkan kutipan tersebut, dapat disimpulkan bahwa *balanced scorecard* merupakan suatu sistem manajemen, pengukuran dan pengendalian yang secara cepat, tepat dan komprehensif dapat memberikan pemahaman kepada manajer tentang kinerja bisnis. Dalam pengukuran kinerja akan memandang unit bisnis dari empat perspektif yaitu perspektif keuangan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal dalam perusahaan serta proses pembelajaran dan pertumbuhan.

Balanced Scorecard merupakan konsep manajemen kinerja kontemporer yang mulai banyak diaplikasikan pada organisasi publik, termasuk organisasi pemerintahan juga diterapkan pada Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) seperti LAZ dan BAZ. *Balanced Scorecard* dinilai tepat untuk organisasi publik, karena *balanced scorecard* tidak hanya menekankan pada aspek kuantitatif dan finansial, tetapi juga aspek kualitatif dan nonfinansial. Hal tersebut sejalan dengan organisasi sektor publik yang menempatkan laba bukan sebagai ukuran kinerja utama, namun pelayanan yang cenderung bersifat kualitatif dan nonfinansial. Meskipun konsep *balanced scorecard* lahir di dunia bisnis, organisasi publik juga dapat mengadopsi konsep *balanced scorecard* dengan beberapa modifikasi. Pengadopsian *balanced scorecard* ke dalam organisasi publik bertujuan untuk meningkatkan kinerja organisasi publik, karena kasus di beberapa organisasi besar yang menerapkan *balanced scorecard* menunjukkan bahwa *balanced scorecard* merupakan alat manajemen yang komprehensif dan *powerful* untuk mendongkrak kinerja organisasi.

Meskipun pada awalnya didesain untuk organisasi bisnis yang bergerak di sektor swasta, namun pada perkembangannya *balanced scorecard* dapat diterapkan pada organisasi sektor publik dan organisasi nonprofit lainnya. Perbedaan utama organisasi publik dengan organisasi bisnis terutama adalah pada tujuannya (*profit maximization*) sedangkan sektor publik bersifat nonprofit (*service maximization*). Organisasi bisnis berfokus pada ukuran-ukuran kuantitatif dan finansial, misalnya laba bersih, laba per lembar saham, *return on investment*, dan sebagainya. Ukuran kinerja finansial tersebut sebenarnya tepat digunakan ketika organisasi berada pada era industri, namun ketika organisasi menghadapi era revolusi teknologi informasi dan komunikasi serta era ekonomi berbasis pengetahuan (*knowledge based economy*). Jika hanya mengandalkan ukuran kinerja finansial akan menyebabkan organisasi ketinggalan dan kehilangan arah. Hal ini disebabkan ukuran finansial tidak cukup untuk menuntun dan mengevaluasi perjalanan organisasi melalui lingkungan yang kompetitif dan merupakan ukuran kinerja masa lalu yang didasarkan pada data akuntansi historis.

Kaplan dan Norton (1996:102) memberikan petunjuk bahwa *balanced scorecard* memberikan para eksekutif kerangka kerja yang komprehensif untuk menterjemahkan visi dan strategi organisasi ke dalam seperangkat ukuran kinerja yang terpadu. *Balanced scorecard* menterjemahkan misi dan strategi ke dalam berbagai tujuan dan ukuran yang tersusun ke dalam empat perspektif, yaitu: *financial, customers & stakeholders, internal business process*, serta *employees and organization capacity*. Kerangka *balanced scorecard* tersebut tidak terbatas untuk organisasi bisnis, akan tetapi organisasi publik dapat menggunakannya dengan penempatan tumpuan yang berbeda. Jika dalam organisasi bisnis tumpuannya adalah perspektif finansial, maka dalam organisasi publik tumpuannya adalah perspektif *customers & stakeholders*, karena pelayanan publik merupakan *bottom line* organisasi. Selanjutnya, fokus utama dalam organisasi publik adalah misi organisasi

yaitu melayani dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dari misi tersebut diformulasikan strategi-strategi yang akan dilakukan untuk pencapaian misi tersebut. Gambar berikut menguraikan keterkaitan strategi organisasi tersebut kemudian diterjemahkan ke dalam empat perspektif, yaitu perspektif *customers and stakeholders*, perspektif *financial*, perspektif *internal business process*, dan perspektif *employees & organization capacity*.



Sumber: Rohm. Howard (2004)

Gambar 2.2
Balanced Scorecard Pada Organisasi Publik

Adapun penjelasan masing-masing perspektif dari Gambar 2.2 sebagai berikut:

a. Perspektif *Customers and Stakeholders*

Tinjauan dari perspektif *customers and stakeholders* pada organisasi sektor publik pada dasarnya ingin mengetahui bagaimana *customers and stakeholders* melihat organisasi. *Customers and stakeholders* pada sektor publik yang utama adalah masyarakat pembayar zakat dan masyarakat pengguna layanan publik, untuk organisasi pengelola zakat adalah muzaki sebagai pihak yang menyerahkan zakat dan mustahik sebagai pihak yang menerima dana ZIS. Oleh karena itu, perspektif *customers and stakeholders* organisasi LAZ berfokus untuk memenuhi kepuasan masyarakat khususnya umat Islam. Kepuasan *customers and stakeholders* tersebut akan memicu perspektif *customers and stakeholders* dapat digunakan ukuran sebagai berikut: (1) *Citizen satisfaction*; (2) *Service coverage*; dan (3) *quality and standards*.

b. Perspektif *Financial*

Perspektif keuangan dalam organisasi publik adalah untuk menjawab bagaimana organisasi meningkatkan pendapatan dan mengurangi biaya pengelola dan bagaimana kita melihat pembayar zakat?. Perspektif keuangan menjelaskan apa yang diharapkan oleh penyedia sumber dana finansial yang utama yaitu para muzaki (khusus untuk LAZ). Dengan demikian LAZ harus berfokus pada sesuatu yang diharapkan muzaki, yaitu

mengharapkan zakat yang telah dikeluarkannya itu digunakan secara ekonomi, efisien, dan efektif, serta memenuhi harapan prinsip transparan dan akuntabilitas publik. Meskipun organisasi seperti LAZ tidak mengejar laba, namun LAZ perlu berupaya bagaimana meningkatkan pendapatan yang berasal dari dana ZIS dan tingkat efektifitas pelayanan yang diberikan oleh LAZ. Dengan demikian pada perspektif keuangan dapat digunakan ukuran berikut: (1) Upaya untuk meningkatkan dana ZIS yang dihimpun dan diberdayakan; (2) *Effectivity of services*; (3) Peningkatan jumlah dana ZIS yang dihimpun; dan (4) Peningkatan jumlah dana ZIS yang diberdayakan

c. Perspektif *Internal Business Process*

Pada perspektif proses bisnis internal berupaya untuk membangun keunggulan organisasi melalui perbaikan proses bisnis internal organisasi secara berkelanjutan. Tujuan strategik dalam perspektif proses bisnis internal adalah mendukung perspektif *customers and stakeholders* dan perspektif *financial*. Dalam perspektif proses bisnis internal organisasi mengidentifikasi proses kunci yang harus dikelola dengan baik agar terbangun keuangan organisasi yang baik. Pertanyaan yang harus dijawab oleh organisasi adalah: “(1) kita harus unggul di bidang apa?; dan (2) bagaimana kita membangun keunggulan?”. Pencapaian tujuan strategik pada perspektif ini akan berdampak pada kepuasan *customers and stakeholders*. Beberapa tujuan atau sasaran strategik pada proses bisnis internal misalnya peningkatan proses pelayanan, perbaikan siklus layanan, peningkatan kapasitas infrastruktur, pemutakhiran teknologi dan pengintegrasian proses layanan *customers and stakeholders* secara langsung akan mempengaruhi kepuasan *customers and stakeholders* dan secara tidak langsung akan berdampak pada kinerja keuangan. Dalam rangka meningkatkan kinerja pada perspektif *internal business process* organisasi sektor publik harus mengidentifikasi dan mengukur kompetensi inti organisasi, mengidentifikasi proses utama pelayanan, mengidentifikasi teknologi utama yang perlu dimiliki dan menentukan ukuran kinerja dan target kinerja. Pada LAZ keunggulan organisasi dapat didesain dari inovasi produk yang dapat memuaskan muzaki dan memberdayakan mustahik, serta pengembangan jaringan sistem informasi yang dapat memudahkan muzaki untuk menyalurkan zakatnya dan memudahkan mustahik menerima zakat. Dengan demikian pada perspektif proses bisnis internal dapat digunakan ukuran sebagai berikut: (1) *Inovation of product* dan (2) *Management Information System*.

d. Perspektif *Employees and Organization Capacity*

Perspektif *internal business process* dan perspektif *customers and stakeholders* dalam *balanced scorecard*, mengidentifikasi parameter-parameter untuk membangun keunggulan organisasi. Target dan ukuran kesuksesan akan terus berubah seiring dengan perubahan waktu. Oleh karena itu, organisasi harus mampu berinovasi, berkreasi dan belajar. Organisasi perlu melakukan perbaikan secara terus menerus dan menciptakan pertumbuhan secara berkelanjutan. Dalam organisasi sektor publik seperti LAZ, perspektif *employees and organization capacity* difokuskan untuk menjawab pertanyaan ; “bagaimana organisasi terus melakukan perbaikan dan menambah nilai bagi *customers and stakeholders*?”. Sasaran dan tujuan strategik yang ditetapkan pada perspektif *employees and organization capacity* akan berpengaruh terhadap perspektif lain, yaitu perspektif *internal business process* dan perspektif *customers and stakeholders*. Beberapa sasaran strategik pada perspektif *employees and organization capacity* tersebut antara lain: (1) peningkatan keahlian pegawai; (2) peningkatan komitmen pegawai; (3) peningkatan kemampuan membangun jaringan; dan (4) peningkatan motivasi pegawai. Ukuran kinerja untuk perspektif *employees and organization capacity* untuk LAZ difokuskan kepada

“*amilin*” sebagai subjek pengelola zakat. Dengan demikian ukuran kinerja pada perspektif *employees and organization capacity* dapat digunakan ukuran: (1) *Skill coverage*; (2) *Personel income dan welfare*; dan (3) *Personel satisfaction*.

2.2. Penelitian-Penelitian Terdahulu

Kejelasan arah, originalitas dan kemanfaatan dari suatu penelitian yang dilakukan oleh seorang peneliti akan terlihat dengan jelas apabila peneliti mampu menelusuri secara mendalam beberapa penelitian yang dilakukan sekarang. Adapun temuan hasil penelitian yang dijadikan rujukan dalam penelitian ini berkaitan dengan: (1) pengendalian intern; (2) budaya organisasi; (3) dan (3) kinerja organisasi. Sehubungan dengan hal tersebut, maka pada bagian ini akan dibahas beberapa temuan hasil penelitian terdahulu, yang mendukung penelitian mengenai pengaruh implementasi pengendalian intern dan implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi. sebagai berikut:

Tabel 2.4 Hasil Penelitian Sebelumnya Berikut Perbedaan dan Persamaan

No	Peneliti	Judul	Perbedaan	Persamaan
1	Flamholtz (2001:272)	<i>Corporate Culture and The Bottom Line</i>	a. Unit analisis <i>medium size industrial enterprise</i> b. Kinerja organisasi keuangan. c. yang diteliti hanya budaya perusahaan dan kinerja organisasi	Variabel yang diteliti budaya perusahaan dan kinerja organisasi
2	Apfelther, Muller and Rehder (2002:108)	<i>Corporate Global Culture as Competitive Advantage: Learning from Germany and Japan in Alabama and Austria.</i>	a. Indikator budaya perusahaan berbeda b. Responden <i>top dan midle manager</i> c. Unit analisis pada perusahaan di 4 negara d. Tidak meneliti variabel lain	Meneliti budaya perusahaan
3	Jiun (2002:6)	Penerapan Pengendalian Intern pada Gereja di Kota Surabaya	Selain variabel pengendalian intern tidak diteliti	Mengkaji variabel pengendalian intern
4	Jan Hoesada (2002:6)	Akuntansi Organisasi Nirlaba	a. Indikator yang digunakan untuk variabel <i>good governance</i> berbeda. b. Pendekatan yang digunakan juga berbeda	Meneliti <i>good governance</i> pada organisasi nonprofit
5	Hiro Tugiman (2003:1)	Penerapan Good Corporate Governance di Lingkungan Unit Perkumpulan :Perhimpunan Santo Borromeus” (PPSB).	a. Unit analisis rumah sakit dan akademi perawat b. Variabel lain selain pengendalian intern dan kinerja perusahaan, berbeda. c. Indikator untuk pengendalian intern dan kinerja perusahaan berbeda	Meneliti Variabel pengendalian intern dan kinerja perusahaan
6	Rohm (2004:142)	<i>Improve Public Sector Result with A Balanced Scorecard:Nine Steps to Success</i>	a. Unit analisis berbeda b. Variabel lain yang diteliti selain kinerja organisasi berbeda	Pendekatan yang digunakan untuk mengukur kinerja organisasi adalah <i>balanced scorecard</i> .
7	Imelda RHN (2004:180)	Impelementasi <i>Balanced Scorecard</i> pada Organisasi Publik	a. Unit analisis berbeda b. Variabel lain yang diteliti selain kinerja organisasi berbeda	Pendekatan yang digunakan untuk mengukur kinerja organisasi adalah

No	Peneliti	Judul	Perbedaan	Persamaan
				<i>balanced scorecard</i> .
8	Suryo Pratolo (2006:87)	Pengaruh Audit Manajemen, Komitmen Manajer pada Organisasi, Penerapan. Pengendalian Intern Terhadap Prinsip-Prinsip <i>Good Corporate Governance</i> dan Kinerja Perusahaan	a. Unit analisis BUMN di Indonesia b. Selain variabel pengendalian intern, <i>good corporate governance</i> dan kinerja perusahaan, variabel lain yang diteliti berbeda. c. Indikator variabel kinerja perusahaan berbeda	Mengkaji variabel pengendalian intern, <i>good corporate governance</i> dan kinerja perusahaan
9	Dikdik Tandika (2009:101)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Organisasi dan Implikasinya Terhadap Akuntabilitas Publik Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) Dalam Upaya Optimalisasi Penghimpunan Zakat di Propinsi Jawa Barat, Banten dan DKI Jakarta.	a. unit analisis berbeda b. variabel lain yang diteliti berbeda selain kinerja organisasi	Menggunakan pendekatan yang sama untuk mengukur kinerja BAZ yaitu <i>balanced scorecard</i> yang dikembangkan Rohm
10	Petrovits, Shakespeare and Shih (2010:49)	<i>The Causes and Consequences of Internal Control Problems in NonProfit Organization</i>	a. Tidak meneliti variabel lain selain <i>internal control</i> . b. Terdapat perbedaan dalam indikator yang digunakan	c. Meneliti variabel <i>internal control</i> d. Unit analisis <i>nonprofit organization</i>

Sumber: Disarikan dari beberapa sumber

Untuk memperoleh ringkasan berkaitan dengan hasil penelitian terdahulu terangkum dalam lampiran 2. Selanjutnya, berdasarkan kajian penelitian sebelumnya, maka orijinalitas penelitian disertasi ini terletak pada: (1) Penelitian ini mengkaji keterkaitan antara implementasi pengendalian intern dan budaya organisasi dengan kinerja organisasi untuk organisasi publik/organisasi non pemerintah (NGO) seperti LAZ dan BAZ, sedangkan penelitian sebelumnya, untuk variabel serupa diterapkan pada perusahaan private (baik yang *go public* maupun tidak *go public*) maupun organisasi pemerintah; dan (2) Dan penelitian ini mengkaji kinerja organisasi dengan menggunakan pendekatan *balanced scorecard* untuk LAZ dan BAZ, karena penelitian terdahulu hanya mengkaji kinerja LAZ dari jumlah dana yang dihimpun dan menggunakan pendekatan *balanced scorecard* untuk organisasi serupa yaitu BAZ.

2.3 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka teoritis yang telah diuraikan sebelumnya serta dukungan penelitian terdahulu, maka dapat ditarik hipotesis: “Terdapat pengaruh implementasi pengendalian intern dan implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi pada Lembaga Amil Zakat (LAZ) seluruh Indonesia”

III METODE RISET

3.1 Metode Riset dan Teknik Pengumpulan data

Metode riset yang direncanakan dalam riset ini adalah riset yang bersifat penjelasan (*explanatory research*), karena merupakan riset yang menjelaskan hubungan kausal di antara variabel-variabel (Cooper dan Schindler, 2006:154). Selanjutnya, untuk

memperoleh data yang dibutuhkan untuk membuktikan hipotesis penelitian, menggunakan beberapa teknik pengumpulan data, yaitu Kuesioner, Wawancara dan Dokumentasi.

3.2 Pengujian Instrumen Riset

1. Pengujian Validitas Instrumen (*Test of Validity*)

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah alat ukur yang telah disusun benar-benar mengukur apa yang perlu diukur. Karena skala pengukuran dari data adalah interval maka uji validitas dalam penelitian ini menggunakan korelasi *product moment*. Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan korelasi *Pearson product moment* (r):

Tabel 3.1 Hasil Uji Validitas Kuesioner

Variabel	Kisaran nilai r	R _{kritis}	Keterangan
Pengendalian Intern	0,511 – 0,897	0,30	Semua valid
Budaya Organisasi	0,534 – 0,864	0,30	Semua valid
Kinerja Organisasi	0,431 – 0,869	0,30	Semua valid

Pada Tabel 3.1 dapat dilihat nilai indeks validitas setiap butir pernyataan lebih besar dari 0,30, hasil ini mengindikasikan bahwa semua butir pertanyaan yang diajukan valid dan layak digunakan untuk analisis selanjutnya.

2. Pengujian Reliabilitas Instrumen (*Test of Reliability*)

Reliabilitas dapat diartikan sebagai suatu karakteristik terkait dengan keakuratan, ketelitian dan kekonsistenan, dengan koefisien korelasi *Sperman-Brown*.

Tabel 3.2 Hasil Uji Reliabilitas Kuesioner Riset

Kuesioner	Jumlah Pertanyaan	Koefisien Reliabilitas	Keterangan
Pengendalian intern	29	0,971	Reliabel
Budaya Organisasi	29	0,982	Reliabel
Kinerja Organisasi	20	0,953	Reliabel

Sumber: Hasil pengolahan data

Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa kuesioner ketiga variabel yang diteliti sudah andal sehingga dapat dilanjutkan pada analisis berikutnya.

3.3 Target Populasi dan Sampel Riset

Target populasi dalam riset ini adalah Lembaga Amil Zakat yang terdaftar di Forum Zakat sebagai anggota aktif yang terdiri dari LAZNAS dan LAZDA yang terdaftar pada FoZ sebagai anggota aktif. Teknik penentuan sampel adalah *Proportional Stratified Random Sample*. Adapun penentuan sampel menggunakan rumus Slovin, dengan tingkat kekeliruan (d) sebesar 0,05:

Tabel 3.3 Banyaknya Unit Sampel dari Setiap Strata LAZ

Lembaga Amil Zakat (LAZ)	N	'n
LAZ Nasional (LAZNAS)	18	16
LAZ Daerah (LAZDA)	32	28
Total	50	44

Sumber: Forum Zakat.2009

Dari jumlah target populasi yang berjumlah 50 LAZ, yang mengisi kuesioner dalam riset ini berjumlah 41 LAZ, terdiri dari 14 LAZNAS dan 27 LAZDA, sedangkan 9 LAZ tidak bersedia dijadikan sebagai target populasi/responden riset.

3.4 Rancangan Analisis dan Uji Hipotesis

Sesuai dengan perumusan masalah, tujuan riset, perumusan hipotesis dan jumlah data yang akan dikumpulkan maka metode analisis data yang digunakan dalam riset ini adalah menggunakan *partial least square* (PLS). *Partial least squares* (PLS) dikembangkan sebagai alternatif pemodelan dengan persamaan struktural yang dasar teorinya lemah. Pada penelitian ini *partial least square* digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh secara parsial maupun simultan implementasi pengendalian intern, dan implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi pada LAZ seluruh Indonesia.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Model Pengukuran dan Model Struktural

Pengaruh implementasi pengendalian intern, dan implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi, dianalisis menggunakan *structural equation modeling*, metode alternatif dengan *partial least square*. Sama halnya dengan SEM berbasis *covariance*, pada SEM berbasis *variance* juga terbentuk 2 model, yaitu model pengukuran dan model struktural. Melalui model pengukuran dengan indikator refleksif akan dinilai validitas dari masing-masing indikator dan menguji reliabilitas dari konstruk indikator yang dinilai. Indikator yang memiliki *loading factor* kurang dari 0,50 akan didrop dari model, sedangkan *composite reliability* yang dianggap memuaskan adalah lebih besar dari 0,70. Berikut ini disajikan model pengukuran dari masing-masing variabel (*construct*) yang digunakan dalam riset ini.

Tabel 4.1 Loading Factor Indikator Masing-Masing Variabel Riset

Variabel	Composite Reliability (CR)	Average Variance Extracted (AVE)
Pengendalian Intern	0,959 (direkomendasikan)	0,825 (terwakili 82,5%)
Budaya Organisasi	0,946 (direkomendasikan)	0,713 (terwakili 71,3%)
Kinerja Organisasi	0,945 (direkomendasikan)	0,811 (terwakili 81,1%)

Sumber: Hasil pengolahan data

Di bawah ini disajikan koefisien jalur dan nilai statistik uji T untuk masing-masing jalur.

Tabel 4.2 Koefisien Jalur Masing-Masing Hubungan Antar Variabel

Path	Koefisien	Std.error	T-Statistic*
PI->KO	0.551	0.117	4.707
BO->KO	0.467	0.103	4.524

Sumber: Data penelitian diolah kembali * $t_{kritis} = 1,96$

Melalui nilai-nilai yang terdapat pada diagram jalur model struktural antar variabel laten pada gambar 4.2 dapat dihitung besar pengaruh masing-masing variabel.

4.2 Pengujian Hipotesis dan Pembahasan

4.2.1 Pengaruh Implementasi Pengendalian Intern dan Implementasi Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Organisasi Secara Simultan.

Pengujian hipotesis untuk pengaruh implementasi pengendalian intern, dan implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi. Berikut ini disajikan diagram jalur dan uji signifikansi dari hipotesis penelitian terlihat dalam tabel berikut.

Tabel 4.3 Besar Pengaruh Variabel Implementasi Pengendalian Intern dan Implementasi Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Organisasi

Variabel	Koefisien Jalur	Pengaruh Langsung	Pengaruh Tidak Langsung	Total
PI	0,551	30,4%	5,5%	35,9%
BO	0,467	21,8%	5,5%	27,3%
Total Pengaruh Secara Bersama-sama =				63,2%

Sumber: Hasil pengolahan data

Secara bersama-sama variabel implementasi pengendalian intern dan budaya organisasi mampu menjelaskan atau mempengaruhi perubahan yang terjadi pada kinerja organisasi sebesar 63,2% dan sisanya sebesar 36,8% dijelaskan atau dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti. Diantara kedua variabel eksogen, implementasi pengendalian intern memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap kinerja organisasi. Pengujian pengaruh secara bersama-sama implementasi pengendalian intern dan implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi diuji melalui hipotesis statistik sebagai berikut.

Tabel 4.4 Uji Signifikansi Pengaruh Implementasi Pengendalian Intern dan Implementasi Budaya Organisasi Secara Bersama-Sama Terhadap Kinerja Organisasi.

Pengaruh Bersama-sama	F_{hitung}	$F_{0,05 (2;38)}$	Kesimpulan
63,2%	32,533	3,245	Terdapat pengaruh yang signifikan

Sumber: Hasil pengolahan data

Pada tabel 4.4 dapat dilihat nilai F_{hitung} sebesar 32,533 lebih besar dari F_{tabel} (3,245), karena nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} maka pada tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan secara bersama-sama implementasi pengendalian intern dan implementasi budaya organisasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja organisasi. Hasil uji statistik sesuai dengan ekspektasi peneliti, yaitu jika implementasi pengendalian intern dan implementasi budaya organisasi diterapkan secara optimal maka cenderung kinerja organisasi meningkat. Hasil uji statistik telah membuktikan adanya pengaruh yang signifikan kedua variabel tersebut secara bersama-sama terhadap kinerja organisasi.

4.2.2 Pengaruh Implementasi Pengendalian Intern dan Implementasi Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Organisasi Secara Parsial.

Selanjutnya, implementasi pengendalian intern mempengaruhi kinerja organisasi secara parsial terlihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.5 Uji Signifikansi Pengaruh Implementasi Pengendalian Intern Terhadap Kinerja Organisasi.

Koefisien Jalur	t_{hitung}	t_{kritis}	Kesimpulan
0,551	4,707	1,96	Terdapat pengaruh yang signifikan

Sumber: Hasil Pengolahan data

Pada tabel 4.5 dapat dilihat koefisien jalur implementasi pengendalian intern terhadap kinerja organisasi sebesar 0,551 dengan arah positif. Koefisien jalur bertanda positif menunjukkan bahwa implementasi pengendalian intern yang baik cenderung membuat kinerja organisasi juga baik. Selanjutnya nilai t_{hitung} (4,707) lebih besar dari t_{kritis} (1,96) menunjukkan bahwa implementasi pengendalian intern berpengaruh signifikan terhadap kinerja organisasi. Secara langsung variabel implementasi pengendalian intern memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 30,4% terhadap kinerja organisasi, kemudian pengaruh secara tidak langsung karena hubungannya dengan budaya organisasi sebesar 5,5%. Secara total implementasi pengendalian intern memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 35,9% dalam meningkatkan kinerja organisasi. Hasil uji statistik sesuai dengan ekspektasi peneliti, yaitu jika implementasi pengendalian intern semakin baik maka cenderung kinerja organisasi juga baik. Hasil uji statistik telah membuktikan adanya pengaruh yang signifikan dari implementasi pengendalian intern terhadap kinerja organisasi.

Selanjutnya, implementasi budaya organisasi mempengaruhi kinerja organisasi secara parsial terlihat dalam tabel berikut:

Tabel 4.6 Uji Signifikansi Pengaruh Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Organisasi

Koefisien Jalur	t_{hitung}	t_{kritis}	Kesimpulan
0,467	4,524	1,96	Terdapat pengaruh yang signifikan

Sumber: Hasil pengolahan data

Pada tabel 4.6 dapat dilihat koefisien jalur variabel implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi sebesar 0,467 dengan arah positif. Koefisien jalur bertanda positif menunjukkan bahwa implementasi budaya organisasi yang makin baik cenderung membuat kinerja organisasi juga semakin baik. Selanjutnya nilai t_{hitung} (4,524) lebih besar dari t_{kritis} (1,96) menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi. Secara langsung variabel implementasi budaya organisasi memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 21,8% terhadap kinerja organisasi, kemudian pengaruh secara tidak langsung karena hubungannya dengan implementasi pengendalian intern sebesar 5,5%. Secara total implementasi budaya organisasi memberikan kontribusi atau pengaruh sebesar 27,3% dalam meningkatkan kinerja organisasi. Hasil uji statistik sesuai dengan ekspektasi peneliti, yaitu jika implementasi budaya organisasi semakin baik maka kinerja organisasi cenderung membaik. Hasil uji statistik telah membuktikan adanya pengaruh yang signifikan dari implementasi budaya organisasi terhadap kinerja organisasi.

V. KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data dan pembahasan hasil penelitian pada bab-bab sebelumnya, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan, sebagai berikut: (1) Implementasi pengendalian intern dan implementasi budaya organisasi berpengaruh secara simultan dan parsial terhadap kinerja organisasi (2) Variabel implementasi pengendalian intern sebagai variabel yang memiliki kontribusi pengaruh paling besar terhadap kinerja organisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Almisar Hamid:(2009). Nasib Lembaga Amil Zakat di Indonesia. Artikel ini dimuat pada Harian
Republika, Jum'at 05 Juni 2009. Pp. 10
- Apfelthaler Gerard, Hellen J Muller and Robert R Rehder. (2002). *Corporate Global Culture as Competitive Advantage: Learning from Germany and Japan in Alabama and Austria. Journal of World Business (JWB)* 37. Pp. 108
- Basuki, Johansen, (1997). Budaya Organisasi, Konsep dan Terapan. Jakarta Yayasan Pembina Manajemen. Pp.43
- Circle Of Information And Development (CID) Dompot Dhuafa Republika dan Lembaga Kajian Islam Dan Hukum Islam (LKIHI) Fakultas Hukum Universitas Indonesia. (2008). Naskah Akademis Rancangan Undang-Undang Republik Indonesia Tentang Pengelolaan Zakat. Pp. 11-16 & 19-20
- Committee of Sponsoring Organization (COSO) of The Treadway Commision (2004). *Enterprise Risk Management – Integrated Framework: Executive Summary*. COSO. September 2004
- _____. 2002. *Enterprise Risk Management Framework Key Concepts Briefing Document* COSO. July 2002. Pp.16-18
- Cooper, D. R, & Schindler, P. S. (2006). *Business Research Methods* (9th ed.). International edition. Mc Graw Hill. Pp. 154
- Deal, E Terrance & Kennedy A Ellen. (1999). *The New Corporate Cultures*, Massachusset, Persons Publishing. Pp. 3
- Dikdik Tandika.(2009). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Organisasi dan Implikasinya Terhadap Akuntabilitas Publik Organisasi Pengelola Zakat (OPZ) Dalam Upaya Optimalisasi Penghimpunan Zakat di Propinsi Jawa Barat, Banten dan DKI Jakarta. Program Pasca Sarjana Universitas Pasundan. Bandung. Pp.101
- Eri Sadewo. (2004). Manajemen Zakat (Tinggalkan 15 tradisi, terapkan 4 prinsip dasar). Institut Manajemen Zakat (IMZ), Ciputat, Jakarta. Pp. 15
- Flamholtz, Eric. (2001). *Corporate Culture and The Bottom Line, European Management Journal* Vol. 19, No. 3, pp. 268–275, 2001 Published by Elsevier Science Ltd. All rights reserved Printed in Great Britain 0263-2373/01. Pp. 273

- Hiro Tugiman M. (2003). Pengaruh Peran Auditor Internal Serta Faktor-Faktor Pendukungnya Terhadap Peningkatan Pengendalian Internal dan Kinerja Perusahaan (Survei pada 102 Badan Usaha Milik Negara dan Badan Usaha Milik Daerah di Indonesia). Bandung. Program Pascasarjana Universitas Padjadjaran Bandung. Pp. 1
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2009). Standar Akuntansi Keuangan. Penerbit Salemba Empat. Jakarta. Pp. 319-2
- Imelda RHN. (2004). Implementasi *Balanced Scorecard* pada Organisasi Publik. Jurnal Akuntansi dan Keuangan Vol 6. No 2. Nopember 2004:106-122. Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Petra Surabaya. Pp. 180
- Jamil Azzaini.(2008). Berdayakan Lembaga Amil Zakat. Artikel ini dimuat dalam Tabloid Republika. Jumat, 19 September 2008. Pp. 9
- Jan Hoesada.(2002). Akuntansi Organisasi Nirlaba: Akuntansi di Indonesia di Tengah Kancan Perubahan. Makalah yang disajikan dalam seminar ”*Transparency International Indonesia*”. Jakarta. Pp. 6
- Jiun Pe. (2002). Tinjauan Efektifitas Pelaksanaan Pengendalian Intern di Organisasi Keagamaan Gereja. *Journal Online “Digital Collection”*. Surabaya. Pp.6
- Kaplan. Robert and David P Norton. (1996). *The Strategy Focused Organization*. Harvard Business School Press. Boston. Massachusetts. Pp.102
- and Robbin Cooper. (1998). *Cost and Effect: Using Integrated Cost Systems to Drive Profitability and Performance*. Harvard Business School Press. Boston. Pp. 87
- Kotter, John P. & Hekett L James. (1992). *Corporate Culture and Performance*. New York. The Free Press. Pp. 4
- Kreitner. Robert & Kinichi Angelo. (2003). *Organization Theory and The New Public Administration*. Boston. Allyn and Bacon Inc. Pp. 72,79 & 83
- Petrovits. Christine, Chaterine Shakespeare and Aimee Shih.(2010). *The Causes and Consequences of Internal Control Problems in Nonprofit Organizations*. Social Science research Network. Pp. 49
- Robbin, Stephen P. (2001). *Organization Theory, Structure, Design and Application*. Seventh Edition Prentice Hall International. Inc. United of America. Pp. 262 &510
- Rohm. Howard. (2004). *Improve Public Sector Result With A Balanced Scorecard: Nine Steps to Success*. <http://www.balancedscorecard.org>. Pp. 142
- Sri Fadilah, (2011). Analisis Pengaruh Implementasi Pengendalian Intern dan *Total Quality Management* Terhadap Penerapan *Good Governance*. Hasil riset disajikan dalam Simposium Nasional Akuntansi (SNA) ke-14 di Universitas Syiah Kuala Nangroe Aceh Darussalam Juli

2011, merupakan riset yang didanai LPPM Unisba. Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), Jakarta.

Pp. 40

Suryo Pratolo. (2006). Pengaruh Audit Manajemen, Komitmen Manajer Pada Organisasi, Penerapan.

Pengendalian Intern Terhadap Prinsip-Prinsip *Good Corporate Governance* dan Kinerja Perusahaan. Bandung. Program Pascasarjana Universitas Padjadjaran. Pp.87

Undang-Undang No 38 Tahun 1999 tentang Pengelolaan Zakat.



**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI KONSERVATISME DAN
PENGARUH KONSERVATISME TERHADAP ASIMETRI INFORMASI PADA
PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2007-2009**

Selviah

Institut Bisnis dan Informatika Indonesia

selviah.selv@gmail.com

Rizka I. Arfianti

Institut Bisnis dan Informatika Indonesia

rizka.indri@gmail.com

Joko Sangaji

Institut Bisnis dan Informatika Indonesia

jokosangaji@yahoo.com

ABSTRACT

This research aims to test the effect of political cost and conflict of interest to conservatism and the effect of conservatism to information asymmetry. Political cost is hypothesized to be positively related to conservatism and conflict of interest between investors and creditors which is reflected by operating uncertainty, dividend policy, and leverage is hypothesized to be positively related to conservatism. Conservatism also hypothesized to reduce information asymmetry.

This research used 30 manufacturing firms listed on Indonesian Stock Exchange in 2007-2009 periods. The data used for this analysis are average values per firm. This research concludes that political cost has positive and significant effect to conservatism, while operating uncertainty and dividend policy has negative but not significant effect to conservatism and leverage has positive but not significant effect to conservatism. Conservatism also has positive and significant effect to information asymmetry.

Keywords: conservatism, information asymmetry

I. PENDAHULUAN

Laporan keuangan merupakan sarana pengkomunikasian informasi mengenai kinerja manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan kepada pengguna laporan. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 1 (revisi 2009) menyebutkan bahwa tujuan umum laporan keuangan adalah memberikan informasi tentang posisi keuangan, kinerja, dan arus kas perusahaan yang bermanfaat bagi pengguna laporan dalam membuat keputusan ekonomi. Agar informasi dalam laporan keuangan bermanfaat dan dapat dipertanggungjawabkan, laporan keuangan harus memenuhi prinsip-prinsip akuntansi dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK). Prinsip-prinsip akuntansi dalam SAK ini berfungsi sebagai pedoman umum dalam penyusunan laporan keuangan. Manajemen memiliki fleksibilitas dalam memilih kebijakan yang akan diterapkan sesuai dengan

kondisi perusahaan selama tidak menyimpang dari SAK. Salah satu kebijakan yang dapat diterapkan oleh manajemen adalah prinsip konservatisme.

Prinsip konservatisme akuntansi mengakui biaya dan rugi lebih cepat, mengakui pendapatan dan untung lebih lambat, menilai aktiva dengan nilai yang terendah, dan kewajiban dengan nilai yang tertinggi. Givoly dan Hayn (2002) menemukan bahwa penerapan prinsip konservatisme semakin meningkat dalam beberapa dekade terakhir dan laporan keuangan perusahaan menjadi semakin konservatif. Manajemen perusahaan menerapkan prinsip konservatisme akuntansi dalam tingkat yang bervariasi. Ada berbagai faktor yang dapat memengaruhi perbedaan tingkat konservatisme akuntansi antara perusahaan yang satu dengan perusahaan yang lainnya. Menurut hipotesis biaya politis (*political cost hypothesis*), perusahaan besar cenderung menggunakan metode yang dapat mengurangi laba periodik dibandingkan dengan perusahaan kecil. Hal ini berarti biaya politis yang diprosikan dengan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap tingkat konservatisme akuntansi, dimana perusahaan besar cenderung lebih konservatif daripada perusahaan kecil. Penelitian Sari dan Adhariani (2009) menemukan bahwa biaya politis berhubungan positif dan signifikan terhadap konservatisme. Faktor lainnya yang dapat menjelaskan variasi tingkat konservatisme antar perusahaan adalah adanya konflik kepentingan antara investor dan kreditor. Konflik ini muncul karena adanya perbedaan kepentingan antara investor dengan kreditor. Investor ingin mengambil keuntungan dari dana kreditor melalui pembayaran dividen yang berlebihan, sedangkan kreditor ingin memastikan bahwa dananya digunakan hanya untuk hal-hal yang akan menghasilkan keuntungan bagi dirinya. Oleh karena itu, pihak kreditor cenderung menginginkan pelaporan keuangan yang konservatif. Ahmed *et. al* (2002) dalam Juanda (2007) meneliti hubungan antara konflik kepentingan dan konservatisme dan mendapatkan hasil bahwa konflik kepentingan antara investor dan kreditor berpengaruh positif terhadap tingkat konservatisme akuntansi. Konflik tersebut tercermin dari kebijakan dividen, *leverage*, dan *operating uncertainty* (Begley, 1994 dalam Juanda, 2007).

Penelitian-penelitian lain mengenai konservatisme juga menemukan berbagai faktor lain selain biaya politis dan konflik kepentingan yang dapat memengaruhi tingkat konservatisme perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Mayangsari dan Wilopo (2002) menyatakan bahwa struktur kepemilikan, struktur hutang, dan ukuran perusahaan memengaruhi tingkat konservatisme akuntansi. Penelitian yang dilakukan oleh Wardhani (2004) menunjukkan pengaruh mekanisme *Corporate Governance* terhadap tingkat konservatisme akuntansi.

Penerapan prinsip konservatisme juga dinilai bermanfaat dalam hubungannya dengan asimetri informasi. Asimetri informasi muncul ketika manajer (agen) lebih mengetahui informasi mengenai kinerja perusahaan dibandingkan dengan pemegang saham (*agency theory*). Kesempatan untuk memilih metode akuntansi membuka peluang bagi manajer untuk melakukan manipulasi angka laba dalam laporan keuangan sehingga seolah menunjukkan kinerja operasional yang baik. Oleh karena itu, penerapan prinsip konservatisme akuntansi dapat mencegah asimetri informasi dengan membatasi manipulasi laporan keuangan oleh manajemen (Lafond dan Watts, 2006 dalam Haniati dan Fitriany, 2010). Dengan kata lain, penelitian Lafond dan Watts menunjukkan bahwa konservatisme berpengaruh negatif terhadap asimetri informasi. Selain konservatisme akuntansi, asimetri informasi juga dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor lainnya. Penelitian Bernardi *et. al* (2009) menyatakan bahwa luas pengungkapan dapat memengaruhi asimetri informasi. Indriani dan Khoiriyah (2010) menemukan pengaruh ketepatanwaktuan penyampaian laporan keuangan terhadap asimetri informasi.

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh bukti empiris mengenai: (1) pengaruh biaya politis, *operating uncertainty*, kebijakan deviden, dan *leverage* terhadap tingkat

konservatisme akuntansi; (2) pengaruh tingkat konservatisme akuntansi terhadap asimetri informasi.

II. STUDI / RISET TERKAIT

2.1. Teori Agensi (*Agency Theory*)

Teori agensi yang dikembangkan oleh Jensen dan Meckling (1976) menyatakan bahwa hubungan keagenan muncul ketika satu atau lebih individu (prinsipal) mempekerjakan individu lain (agen) untuk memberikan suatu jasa dan kemudian mendelegasikan kekuasaan kepada agen untuk membuat suatu keputusan atas nama prinsipal tersebut sesuai dengan kontrak kerja yang telah disepakati. Agen dan prinsipal masing-masing ingin memaksimalkan keuntungannya sendiri. Namun, agen memiliki informasi yang lebih banyak daripada prinsipal karena agen mengelola perusahaan secara langsung. Hal ini menimbulkan ketidakseimbangan perolehan informasi antara pihak manajemen sebagai penyedia informasi dengan pihak pemegang saham dan stakeholder sebagai pengguna informasi, yang disebut dengan asimetri informasi.

Masalah keagenan timbul ketika manajemen yang memiliki informasi lebih banyak memanfaatkan hal ini untuk bertindak tidak sesuai dengan kepentingan terbaik prinsipal dan mengejar keuntungan pribadinya sendiri (oportunistik). Oleh karena itu, prinsipal membutuhkan laporan periodik dari agen untuk memantau kinerja agen, yaitu laporan keuangan. Dalam hubungan keagenan, laporan keuangan merupakan sarana transparansi dan akuntabilitas agen kepada prinsipal. Teori agensi secara sederhana umumnya hanya digunakan untuk menjelaskan hubungan kontrak antara pemegang saham sebagai prinsipal dengan manajer perusahaan sebagai agen. Akan tetapi, definisi yang lebih luas menyatakan bahwa teori agensi juga dapat menjelaskan hubungan kontrak antara kreditor sebagai prinsipal dan perusahaan sebagai agen (Scott, 2003: 240).

2.2. Teori Sinyal (*Signaling Theory*)

Teori sinyal menjelaskan bahwa manajer melakukan pemberian sinyal untuk mengurangi asimetri informasi. Sinyal adalah tindakan yang dilakukan manajemen ketika satu perusahaan memiliki kualitas yang berbeda dengan perusahaan lainnya. Menurut Scott (2003: 342), pemberian sinyal tersebut antara lain dapat melalui laporan keuangan, kebijakan deviden, dan kebijakan akuntansi perusahaan.

Penelitian ini memfokuskan pada pemberian sinyal lewat kebijakan akuntansi, yaitu melalui penerapan konservatisme akuntansi. Penelitian Penman dan Zhang (2002) menyatakan bahwa konservatisme akuntansi mencerminkan kebijakan akuntansi yang permanen dan laba yang berkualitas akan diperoleh jika manajemen menerapkan akuntansi konservatif secara konsisten tanpa adanya perubahan metode akuntansi atau perubahan estimasi. Konservatisme akuntansi dapat menghasilkan laba yang lebih berkualitas karena prinsip ini mencegah perusahaan membesar-besarkan laba, sehingga membantu pengguna laporan keuangan dengan menyajikan angka laba dan aktiva yang tidak *overstate*. Jadi, dapat disimpulkan bahwa penerapan akuntansi konservatif yang terlihat dari *understatement* laba dan aktiva bersih yang relatif permanen akan memberikan sinyal positif kepada investor bahwa manajemen telah menerapkan akuntansi konservatif untuk menghasilkan laba yang berkualitas. Harapan manajemen adalah investor akan merespon baik sinyal positif ini sehingga berimbas pada naiknya nilai perusahaan di mata investor.

2.3. Teori *Bid-Ask Spread*

Investor yang ingin membeli atau menjual saham di pasar modal akan melakukan transaksi melalui *broker* atau *dealer*. *Broker* akan menjual saham dengan harga *ask* kepada investor yang berniat membeli dan akan membeli saham dengan harga *bid* dari investor

yang berniat menjual. Perbedaan harga *bid* dan *ask* disebut dengan *spread*. Teori *bid-ask spread* menyebutkan bahwa *spread* ini dapat digunakan untuk mengukur asimetri informasi karena pelaku pasar modal juga mengalami masalah keagenan di dalam pasar modal. Para pelaku pasar modal saling berinteraksi dalam melakukan transaksi jual-beli saham dan interaksi tersebut dipengaruhi oleh informasi yang mereka terima.

2.4. Konservatisme

Konservatisme adalah memilih metode yang meminimalkan laba dengan mengakui beban sesegera mungkin dan menunda pengakuan pendapatan selama mungkin. Prinsip ini disarankan untuk mengatasi kemungkinan optimisme yang tidak berdasar (*unwarranted optimism*) dari pengguna laporan keuangan. Sterling (1970) dalam Schroeder *et. al* (2005: 146) menyebutkan bahwa konservatisme adalah prinsip pengukuran yang paling berpengaruh dalam akuntansi.

Suwardjono (2005: 245) menyatakan bahwa konservatisme adalah sikap atau aliran dalam menghadapi ketidakpastian untuk mengambil tindakan atau keputusan atas dasar munculan (*outcome*) yang terjelek dari ketidakpastian tersebut. Prinsip ini hanya bermain dalam konsep waktu untuk pemilihan metode dan bukan melakukan rekayasa tanpa melihat realitas keadaan.

Penerapan konservatisme sendiri masih dianggap sebagai prinsip akuntansi yang kontroversial (Mayangsari dan Wilopo, 2002). Pihak yang mendukung prinsip ini menyatakan bahwa konservatisme akuntansi penting agar perusahaan mengukur dan mengakui aset dan laba secara hati-hati untuk mencegah *overstatement*. Banyak akuntan yang menyakini bahwa menerapkan prinsip konservatisme dengan menyajikan alternatif pengukuran yang paling tidak *favorable* dari perusahaan, maka semakin kecil kemungkinan *mislead* bagi pengguna laporan keuangan. Tekanan untuk menyajikan informasi keuangan yang relevan dan dapat diandalkan telah mendorong penggunaan prinsip konservatisme. Namun, penerapan prinsip konservatisme memiliki kelemahan yaitu memiliki bias karena penilaian bersihnya tidak mengikutsertakan ekspektasi ekonomi di masa datang. Menurut Kiryanto dan Suprianto (2006), laporan akuntansi yang dihasilkan dengan prinsip konservatisme akan cenderung bias dan tidak mencerminkan realita sehingga laporan keuangan tersebut dianggap menjadi kurang bermanfaat karena tidak mencerminkan nilai perusahaan yang sesungguhnya. Hal ini berimbas pada investor prospektif sehingga harga saham perusahaan akan berada pada harga yang relatif lebih rendah di pasar modal (Schroeder *et. al*, 2005: 146).

2.5. Biaya Politis dan Konservatisme

Biaya politis timbul dari konflik kepentingan antara perusahaan (manajer) dengan pemerintah sebagai kepanjangan tangan masyarakat (Watts dan Zimmerman, 1978 dalam Sari dan Adhariani, 2009). Dalam hipotesis biaya politis, jika diasumsikan hal lain sebanding, maka semakin besar biaya politis suatu perusahaan maka semakin besar pula kemungkinan manajer untuk memilih metode akuntansi yang menunda pelaporan laba saat ini ke periode mendatang. Hal ini disebabkan karena manajer ingin mengecilkan laba untuk mengurangi biaya politis yang potensial. Biaya politis ini diprosikan dengan ukuran perusahaan. Perusahaan besar cenderung lebih menggunakan metode yang dapat mengurangi laba periodik dibandingkan dengan perusahaan kecil. Dengan kata lain, perusahaan besar cenderung lebih konservatif dari pada perusahaan kecil (Kiryanto dan Suprianto, 2006). Semakin besar biaya politis suatu perusahaan, maka semakin besar kecenderungannya untuk memilih metode akuntansi yang konservatif. Jadi, biaya politis berhubungan positif dengan tingkat konservatisme akuntansi yang diterapkan.

H₁: Biaya politis perusahaan berpengaruh positif terhadap tingkat konservatisme akuntansi

2.6. *Operating Uncertainty* dan Konservatisme

Faktor kebijakan investasi dalam konflik kepentingan antara investor dengan kreditor diproksikan dengan ketidakpastian dalam dunia usaha (*operating uncertainty*). Menurut Juanda (2007), semakin tinggi ketidakpastian dalam dunia usaha (*operating uncertainty*), semakin tinggi pula tuntutan kreditor akan pelaporan keuangan yang konservatif. Hal ini karena konservatisme akuntansi dipandang sebagai bentuk sikap kehati-hatian dalam meminimalkan resiko yang mungkin akan timbul dari ketidakpastian kondisi ekonomi di masa datang. Semakin besar *operating uncertainty*, maka semakin besar pula resiko kecilnya nilai aktiva bersih perusahaan dibanding nilai hutang kepada kreditor. Nilai aktiva bersih yang kecil mencerminkan kesulitan perusahaan dalam melunasi hutang-hutangnya, sehingga kreditor menghadapi kemungkinan rugi. Jadi, *operating uncertainty* berhubungan positif dengan tingkat penerapan konservatisme akuntansi karena semakin tinggi *operating uncertainty*, semakin besar pula tuntutan kreditor akan pelaporan keuangan yang konservatif.

H₂: *Operating uncertainty* perusahaan berpengaruh positif terhadap tingkat konservatisme akuntansi

2.7. Kebijakan Dividen dan Konservatisme

Ahmed *et. al* (2000) dalam Juanda (2007) menyatakan bahwa konflik kepentingan seputar kebijakan dividen akan lebih besar pada perusahaan yang memiliki kebijakan untuk membayar dividen yang tinggi. Pembayaran dividen yang berlebihan akan mengurangi bagian laba perusahaan yang diinvestasikan kembali dalam bentuk aset. Hal ini merugikan kreditor karena berkurangnya aset mencerminkan kemampuan perusahaan yang menurun untuk melunasi hutang-hutangnya. Manajemen dan pemegang saham tidak bertanggung jawab (*liable*) atas hutang, sehingga kreditorlah yang akan menanggung kerugian jika hutang tersebut gagal bayar (Stickney dan Weil, 2002: 658). Oleh karena itu, kreditor lebih menyukai laporan keuangan yang konservatif. Metode akuntansi yang konservatif menghasilkan laba bersih dalam laporan keuangan yang lebih rendah sehingga membatasi manajer untuk melakukan pembayaran dividen yang berlebihan kepada investor. Dengan demikian, kebijakan pembayaran dividen berhubungan positif dengan penerapan konservatisme. Semakin tinggi pembayaran dividen yang dilakukan perusahaan, semakin besar tuntutan untuk pelaporan keuangan yang konservatif.

H₃ : Kebijakan dividen perusahaan berpengaruh positif terhadap tingkat konservatisme akuntansi

2.8. *Leverage* dan Konservatisme

Juanda (2007) menyatakan bahwa struktur pendanaan dari hutang (*leverage*) yang tinggi dapat memperbesar konflik kepentingan antara investor dengan kreditor. Penggunaan utang yang tinggi sebagai sumber pendanaan memicu kecenderungan pemegang saham untuk lebih memilih investasi yang lebih beresiko tetapi menjanjikan return yang lebih tinggi. Pemilihan investasi seperti ini disukai karena pemegang saham dapat menikmati keuntungan dari return yang tinggi dan jika terjadi kerugian akan ditanggung oleh kreditor. Sedangkan kreditor tentunya menginginkan jumlah aktiva perusahaan yang memadai agar tidak menanggung kerugian dalam pembayaran pinjaman. Oleh karena itu, kreditor lebih menyukai penerapan akuntansi yang konservatif untuk menjamin terpenuhinya batas

minimum aktiva bersih sebagai jaminan pembayaran hutang. Dengan demikian, *leverage* berhubungan positif dengan konservatisme. Semakin besar pendanaan dari hutang, maka semakin tinggi tuntutan untuk menerapkan metode akuntansi yang konservatif.

H₄ : *Leverage* perusahaan berpengaruh positif terhadap tingkat konservatisme akuntansi

2.9. Konservatisme dan Asimetri Informasi

Dalam teori agensi, asimetri informasi terjadi ketika ada ketimpangan informasi antara agen dengan prinsipal. Asimetri informasi memungkinkan agen menggunakan informasi yang mereka miliki, yang tidak diketahui prinsipal, untuk memindahkan kekayaan prinsipal ke dirinya sendiri. Semakin besar asimetri informasi, maka akan semakin besar kesempatan manajer untuk melakukan manipulasi demi mencapai keuntungannya sendiri (Jensen dan Meckling, 1976). Caranya adalah dengan membesar-besarkan kinerja keuangan dalam laporan keuangan sehingga harga saham perusahaan juga ikut naik selama mereka mengelola perusahaan (Lafond dan Watts, 2006). Peningkatan harga saham memberikan keuntungan kepada manajer, tetapi merugikan investor karena investor membayar harga saham yang tinggi tetapi tidak mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Pelaporan keuangan dapat menjadi alat untuk mengurangi masalah asimetri informasi (Scott, 2003: 80). Lafond dan Watts (2006) berpendapat bahwa pelaporan keuangan yang konservatif merupakan salah satu mekanisme yang dapat mengatasi asimetri informasi antara agen dengan prinsipal dengan cara membatasi penyajian laba dan aktiva yang *overstate*. Semakin tinggi tingkat konservatisme dalam laporan keuangan, maka semakin rendah asimetri informasi yang muncul antara manajer dengan investor luar.

H₅ : Tingkat konservatisme akuntansi berpengaruh negatif terhadap asimetri informasi

III. METODE RISET

Populasi penelitian ini adalah semua perusahaan dalam industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2007-2009. Penentuan sampel menggunakan metode *Judgment Sampling*. Berdasarkan kriteria yang telah ditentukan maka diperoleh 90 data sampel dan data yang digunakan dalam pengujian adalah data rata-rata per perusahaan.

Analisis data yang dilakukan meliputi uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik, analisis regresi linier, dan koefisien determinasi. Model persamaan regresi yang digunakan adalah:

Model I:

$$\text{CONACC}_{it} = \beta_0 + \beta_1 \text{BPO}_{it} + \beta_2 \text{OU}_{it} + \beta_3 \text{DIV}_{it} + \beta_4 \text{LEV}_{it} + \varepsilon_{it} \dots\dots\dots (1)$$

Model II:

$$\text{ADJSPREAD}_{it} = \beta_0 + \beta_5 \text{CONACC}_{it} + \varepsilon_{it} \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

CONACC_{it} = konservatisme perusahaan i pada waktu t
 BPO_{it} = biaya politis perusahaan i pada waktu t
 OU_{it} = *operating uncertainty* perusahaan i pada waktu t
 DIV_{it} = kebijakan deviden perusahaan i pada waktu t
 LEV_{it} = *leverage* perusahaan i pada waktu t
 ADJSPREAD_{it} = asimetri informasi perusahaan i pada waktu t

ε_{it}	= <i>residual error</i>
β_0	= konstanta
$\beta_1- \beta_5$	= koefisien regresi

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian model penelitian dilakukan dengan uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik, dan regresi linier yang mencakup uji F, uji t, dan koefisien determinasi. Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa kedua model penelitian memiliki *error* yang berdistribusi normal dan tidak ada masalah multikolinearitas, heteroskedastisitas, maupun autokorelasi. Model penelitian juga telah lolos uji keberartian model sehingga model layak digunakan.

4.1. Pengaruh Biaya Politik Perusahaan terhadap Tingkat Konservatisme Akuntansi

Hasil uji t menunjukkan bahwa biaya politik (BPO) berpengaruh positif dan signifikan terhadap konservatisme (CONACC) pada tingkat kepercayaan 95%. Hasil ini sejalan dengan penelitian Widay (2004) yang menemukan bahwa biaya politik perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap konservatisme. Dengan demikian, hipotesis pertama terbukti dan hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi biaya politik yang dimiliki suatu perusahaan, maka semakin tinggi pula kecenderungan untuk menerapkan akuntansi yang semakin konservatif. Hal ini disebabkan karena perusahaan dengan biaya politik yang besar cenderung ingin memperkecil labanya untuk mengurangi biaya politik yang potensial. Contoh biaya politik adalah pajak yang harus dibayar perusahaan kepada pemerintah. Dengan menggunakan metode akuntansi yang konservatif, perusahaan akan cepat mengakui beban yang mungkin akan terjadi dan sebaliknya menunda pengakuan pendapatan yang akan datang walaupun kemungkinan terjadinya besar, sehingga jumlah laba dalam laporan keuangan akan menjadi lebih kecil.

4.2. Pengaruh *Operating Uncertainty* Perusahaan terhadap Tingkat Konservatisme Akuntansi

Hasil uji t menunjukkan variabel *operating uncertainty* (OU) berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap konservatisme (CONACC). Hal ini tidak sesuai dengan hipotesis penelitian yang diharapkan dan juga tidak sesuai dengan penelitian Sari (2004) yang hasilnya positif dan signifikan. Menurut Sari (2004), semakin besar tingkat ketidakpastian usaha perusahaan di masa depan akan mendorong perusahaan menggunakan metode akuntansi yang semakin konservatif sebagai cara meminimalisasi resiko akibat ketidakpastian tersebut. Penerapan konservatisme ini memiliki tujuan kehati-hatian dalam mengukur nilai aktiva bersih untuk menjamin kecukupan pembayaran hutang kepada kreditor saat jatuh tempo. Oleh karena itu, pengaruh *operating uncertainty* yang negatif dan tidak signifikan terhadap konservatisme menunjukkan bahwa penggunaan konservatisme akuntansi belum dimanfaatkan sebagai mekanisme untuk mengatasi konflik kepentingan dengan kreditor. Hasil yang negatif dan tidak signifikan ini mungkin disebabkan karena perusahaan memiliki kreditor yang masih berasal dari grup perusahaan yang sama. Hal ini dapat juga disebabkan karena perusahaan sampel dalam penelitian ini adalah perusahaan yang kinerjanya terhitung stabil dan tidak bermasalah karena terdaftar secara terus-menerus di BEI selama periode penelitian, sehingga kreditor percaya akan kemampuan perusahaan untuk melunasi hutangnya dan tidak menuntut pelaporan yang konservatif.

4.3. Pengaruh Kebijakan Deviden Perusahaan terhadap Tingkat Konservatisme Akuntansi

Hasil uji t menunjukkan variabel kebijakan deviden (DIV) berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap konservatisme (CONACC). Hasil ini tidak sesuai hipotesis yang diharapkan dan juga berbeda dengan hasil penelitian Sari (2004) yang hasilnya positif dan signifikan terhadap konservatisme. Menurut Sari (2004), konservatisme digunakan sebagai mekanisme untuk membatasi kemungkinan terjadinya pembayaran deviden yang berlebihan kepada pemegang saham sehingga merugikan kreditor. Kreditor akan lebih menginginkan pelaporan keuangan yang konservatif untuk menjamin tersedianya aktiva perusahaan yang memadai untuk melunasi hutang-hutangnya kepada kreditor saat jatuh tempo. Dalam hal konflik kepentingan seputar kebijakan deviden, kreditor dapat secara eksplisit mensyaratkan penggunaan metode akuntansi yang konservatif atau manajer secara implisit memberikan komitmen untuk menggunakan metode akuntansi yang konservatif secara konsisten untuk membangun reputasi yang baik. Jadi, variabel kebijakan deviden yang pengaruhnya negatif dan tidak signifikan terhadap konservatisme menunjukkan bahwa penggunaan konservatisme akuntansi belum dimanfaatkan sebagai mekanisme untuk mengatasi konflik kepentingan dengan kreditor dalam hal kebijakan deviden. Hal ini mungkin disebabkan karena perusahaan lebih mengutamakan pembayaran deviden yang tinggi dengan harapan untuk menarik investor agar memperoleh dana yang memadai dari penjualan sahamnya dan perusahaan berharap dana tersebut dapat mengurangi ketergantungan perusahaan terhadap sumber pendanaan dari hutang.

4.4. Pengaruh *Leverage* Perusahaan terhadap Tingkat Konservatisme Akuntansi

Hasil uji t menunjukkan variabel *leverage* (LEV) berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap konservatisme (CONACC). Hal ini kurang mendukung hipotesis yang diharapkan bahwa struktur hutang atau *leverage* (LEV) berpengaruh positif dan signifikan terhadap konservatisme. Hasil pengujian ini juga tidak sesuai dengan hasil penelitian Sari (2004) yang hasilnya negatif dan signifikan terhadap konservatisme. Pengaruh positif *leverage* terhadap konservatisme menunjukkan bahwa semakin besar struktur pendanaan yang bersumber dari hutang kepada kreditor, maka akan semakin tinggi kecenderungan penerapan konservatisme akuntansi di dalam perusahaan. Pengaruh variabel *leverage* yang tidak signifikan terhadap konservatisme mungkin dikarenakan penelitian ini tidak dilakukan pada perusahaan yang bermasalah, karena perusahaan yang dijadikan sampel adalah perusahaan yang terus terdaftar di BEI selama periode penelitian. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan sampel memiliki kinerja yang stabil sehingga kreditor yakin pada kemampuan perusahaan untuk melunasi hutang-hutangnya dan tidak menuntut pelaporan keuangan yang konservatif.

4.5. Pengaruh Tingkat Konservatisme Akuntansi terhadap Asimetri Informasi

Hasil uji t menunjukkan variabel konservatisme (CONACC) berpengaruh positif dan signifikan terhadap asimetri informasi (ADJSPREAD) pada tingkat kepercayaan 95%. Hasil ini tidak sesuai dengan penelitian Haniati dan Fitriany (2010) bahwa konservatisme berpengaruh negatif dan signifikan terhadap asimetri informasi. Hal ini berarti penerapan konservatisme tidak terbukti dapat mengurangi asimetri informasi yang terjadi antara manajer dengan investor. Asimetri informasi terjadi ketika pihak tertentu dalam suatu transaksi bisnis memiliki keuntungan informasi daripada pihak lainnya. Konservatisme dalam laporan keuangan diharapkan dapat mengurangi asimetri informasi dengan cara membatasi perilaku oportunistik manajer melalui penyajian laba dan aktiva yang *overstate*. Namun, hasil penelitian yang menunjukkan pengaruh yang positif dan signifikan menunjukkan bahwa konservatisme tidak mampu mengurangi asimetri

informasi antara manajer dengan investor.

Semakin tinggi penerapan konservatisme justru menyebabkan asimetri informasi menjadi semakin tinggi. Hal ini mungkin disebabkan karena penerapan konservatisme yang semakin tinggi membuat laporan keuangan menjadi bias dan tidak mencerminkan nilai perusahaan yang sesungguhnya. Penerapan konservatisme yang semakin tinggi menyebabkan laba dan aktiva dalam laporan keuangan menjadi semakin *understate* sehingga justru meningkatkan asimetri informasi antara manajer dengan investor. Informasi yang dimiliki manajer mengenai kondisi sesungguhnya dari perusahaan tidak tersampaikan kepada investor luar dan informasi yang ditangkap investor dari laporan keuangan yang konservatif adalah nilai perusahaan yang relatif lebih rendah dari yang sesungguhnya (Schroeder *et. al*, 2005: 146).

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Kesimpulan dari hasil penelitian ini adalah biaya politis terbukti berpengaruh positif terhadap tingkat konservatisme akuntansi, namun tidak cukup bukti bahwa *operating uncertainty*, kebijakan deviden, dan *leverage* berpengaruh positif terhadap tingkat konservatisme akuntansi. Selain itu, tidak dapat disimpulkan (*inconclusive*) bahwa konservatisme akuntansi berpengaruh negatif terhadap asimetri informasi.

5.2. Saran

Penelitian ini masih memiliki beberapa keterbatasan. Saran untuk pengembangan penelitian selanjutnya adalah:

1. Penambahan jumlah sampel dengan menggunakan perusahaan manufaktur dan non-manufaktur atau penambahan jumlah tahun penelitian. Hal ini diharapkan dapat memberikan hasil pengujian yang lebih akurat.
2. Penggunaan analisis faktor untuk mendapatkan satu koefisien konflik kepentingan antara investor dan kreditor dari proksi *operating uncertainty*, kebijakan deviden, dan *leverage* untuk diteliti pengaruhnya terhadap tingkat penerapan konservatisme akuntansi perusahaan.
3. Penggunaan model pengukuran konservatisme yang berbeda dari model Givoly dan Hayn (2000) yang mungkin dapat memberikan hasil yang lebih akurat.
4. Perluasan penelitian dengan menambahkan variabel *moderating* seperti mekanisme *Good Corporate Governance*.

DAFTAR PUSTAKA

- Begley, J. (1994), *Restrictive Covenants Included in Public Debt Agreements: An Empirical Investigation*, Working Paper, University of British Columbia.
- Bernardi, M., Sutrisno, dan Assih, P. (2009), *Faktor-Faktor yang Memengaruhi Luas Pengungkapan dan Implikasinya terhadap Asimetri Informasi*, Simposium Nasional Akuntansi XII, Palembang, hal 1-26.
- Givoly, Dan dan Carla Hayn (2000), *The Changing Time-Series Properties of Earnings, Cashflows and Accruals: Has Financial Reporting Become More Conservative?*, Journal of Accounting and Economics Vol. 29 Issue 3, Juni, hal 287-320.
- Givoly, Dan dan Carla Hayn (2002), *Rising Conservatism: Implication for Financial Analysis*, Financial Analyst Journal Vol. 58 No. 1, Jan/Feb, hal 56-74.
- Haniati, Sri dan Fitriany (2010), *Pengaruh Konservatisme terhadap Asimetri Informasi dengan Menggunakan Beberapa Model Pengukuran Konservatisme*, Simposium Nasional Akuntansi XIII, Purwokerto, hal 1-28.
- Indriani, Rini dan Khoiriyah, Wahiddatul (2010), *Pengaruh Kualitas Pelaporan Keuangan terhadap Informasi Asimetri*, Simposium Nasional Akuntansi XIII, Purwokerto, hal 1-22.
- Jensen, Michael C. dan William H. Meckling (1976), *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics Vol. 3 No. 4, Oktober 1976, hal 305-360.
- Juanda, Ahmad (2007), *Pengaruh Risiko Litigasi dan Tipe Strategi terhadap Hubungan antara Konflik Kepentingan dan Konservatisme Akuntansi*, Simposium Nasional Akuntansi X, Makassar, hal 1-25.
- Kiryanto dan Suprianto, Edy (2006), *Pengaruh Moderasi Size terhadap Hubungan Laba Konservatisme dengan Neraca Konservatisme*, Simposium Nasional Akuntansi IX, Padang, hal 1-19.
- LaFond, Ryan dan Ross L. Watts (2006), *The Information Role of Conservatism*, sumber: <http://papers.ssrn.com> (diakses 24 Februari 2012).
- Mayangsari, Sekar dan Wilopo (2002), *Konservatisme Akuntansi, Value Relevance, dan Discretionary Accruals: Implikasi Empiris Model Feltham-Ohlson (1996)*, Jurnal Riset dan Akuntansi Indonesia Vol. 5 No. 3, September, hal 291-310.
- Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 1 (revisi 2009), Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia.
- Sari, Cynthia dan Adhariani, Desi (2009), *Konservatisme Perusahaan di Indonesia dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya*, Simposium Nasional Akuntansi XII, Palembang, hal 1-26.
- Sari, Dahlia (2004), *Hubungan antara Konservatisme Akuntansi dengan Konflik Bondholders-Shareholders Seputar Kebijakan Dividen dan Peringkat Obligasi Perusahaan*, Simposium Nasional Akuntansi VII, Bali, hal 1043-1058.
- Schroeder, Richard G., Myrtle W. Clark, dan Jack M. Cathey (2005), *Financial Accounting Theory and Analysis: Text Reading and Cases*, Edisi 8, AS: John Wiley & Sons.
- Scott, William R. (2003). *Financial Accounting Theory International Edition*, AS: Prentice-Hall International.
- Stickney, Clyde P. dan Roman L. Weil (2002), *Financial Accounting: An Introduction to Concepts, Methods, and Uses*, Edisi 10, AS: The Dryden Press.

PROSIDING SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER

- Wardhani, Ratna (2004), *Mekanisme Corporate Governance dalam Perusahaan yang Mengalami Permasalahan Keuangan (Financially Distressed Firms)*, Simposium Nasional Akuntansi IX, Padang, hal 1-26.
- Widay (2004), *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perusahaan terhadap Akuntansi Konservatif*, Simposium Nasional Akuntansi VII, Bali, hal 709-724.



PENGARUH PROFITABILITAS, UMUR PERUSAHAAN, *DEBT TO EQUITY* RATIO, UKURAN PERUSAHAAN, DAN KANTOR AKUNTAN BESAR TERHADAP KETEPATAN WAKTU PENYAMPAIAN LAPORAN KEUANGAN (STUDI EMPIRIS PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BURSA EFEK INDONESIA)

Oleh :

Inge Lesmana

(Alumni Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana)

Yeterina Widi Nugrahanti

(Staff Pengajar Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana,
email : yeterina.nugrahanti@staff.uksw.edu)

ABSTRACT

The purpose of this study is examines the influence of profitability, company age, debt to equity ratio, company size, and big 4 worldwide accounting firm on timeliness of corporate financial reporting. Sample of this research is 165 manufacturing companies which is listed in Indonesian Stock Exchange period 2009-2010, that selected by purposive sampling method. For testing hypothesis, data analyzised uses logistic regression with the program SPSS 15.00 version for windows. The result of this study show that profitability and debt to equity ratio have influence to timeliness of the financial reporting, while company age and company size have not effect to the timeliness of the financial reporting.

Keywords: *timeliness, profitability, company age, debt to equity ratio, company size, big 4 worldwide accounting firm.*

I. PENDAHULUAN

Kinerja suatu perusahaan perlu diinformasikan kepada pihak-pihak yang berkepentingan (*stakeholder*). Pada dasarnya *stakeholder* memiliki hak untuk mengetahui informasi mengenai kondisi perusahaan baik informasi *financial* maupun *non financial*. Yang dimaksud *stakeholder* tersebut adalah investor (pemegang saham), manajemen atau direksi, karyawan, kreditur, *supplier* (pemasok), dan pihak lain yang memiliki keterkaitan dengan perusahaan. Investor termasuk pihak yang sangat mengutamakan informasi suatu laporan keuangan. Perannya sebagai penanam modal tentu memperhitungkan kinerja dari perusahaan yang tercermin dalam laporan keuangan. Hal itulah yang akan digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Pihak manajemen perusahaan memiliki kepentingan atas informasi keuangan sebagai dasar untuk menentukan rencana kegiatan pengembangan bisnis untuk periode yang akan datang. Untuk itulah diperlukan adanya penyampaian suatu laporan keuangan.

Perusahaan *go public* memiliki kewajiban untuk menyampaikan laporan keuangan yang disusun sesuai dengan standar akuntansi keuangan dan telah diaudit tepat waktu. Ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan telah diatur dalam UU No. 8 tahun 1995 tentang Pasar Modal dan selanjutnya diatur dalam Keputusan Ketua Bapepam No.80/PM/1996. Dalam peraturan ini disebutkan bahwa emiten dan perusahaan publik wajib menyampaikan laporan keuangan tahunan yang telah diaudit oleh akuntan independen, selambat-lambatnya pada akhir bulan keempat (120 hari) setelah tanggal laporan keuangan perusahaan. Namun, kemudian Bapepam memperketat peraturan dengan

dikeluarkannya Keputusan Ketua Badan Pengawas Pasar Modal Nomor 36/PM/2003 tentang Kewajiban Penyampaian Laporan Keuangan Berkala. Dalam lampirannya yaitu Peraturan Bapepam Nomor X.K.2, disebutkan bahwa laporan keuangan tahunan harus disertai dengan laporan akuntan dengan pendapat yang lazim dan disampaikan kepada Bapepam selambat-lambatnya pada akhir bulan ketiga (90 hari) setelah tanggal laporan keuangan.

Perusahaan yang terlambat menyampaikan laporan keuangan akan dikenakan sanksi administrasi dan denda sesuai dengan ketentuan undang-undang. Selain Bapepam dan LK, BEI juga dapat memberikan sanksi dan denda kepada perusahaan go publik yang terlambat menyampaikan laporan keuangan tahunan auditan melebihi batas waktu yang telah ditetapkan oleh bursa. BEI melalui keputusan direksi PT. Bursa Efek Jakarta No.306/BEJ/07-2004 menerbitkan peraturan pencatatan berkala No. I-E tentang kewajiban penyampaian informasi yang batas waktu penyampaiannya disesuaikan dengan peraturan Bapepam No. X.K.2.

BEI juga menerbitkan keputusan direksi PT. Bursa Efek Jakarta No. 307/BEJ/07-2004 yaitu Peraturan No. I-H tentang sanksi bagi perusahaan yang tidak patuh terhadap peraturan tersebut. Disebutkan ada empat bentuk sanksi yang dikenakan, terdiri atas: 1) Peringatan tertulis I, atas keterlambatan penyampaian laporan keuangan sampai 30 (tiga puluh) hari kalender terhitung sejak lampaunya batas waktu penyampaian laporan keuangan; 2) Peringatan tertulis II dan denda Rp 50.000.000,- apabila mulai hari kalender ke 31 hingga kalender ke 60 sejak lampaunya batas waktu penyampaian laporan keuangan, perusahaan tercatat tetap tidak memenuhi kewajiban menyampaikan laporan keuangan; 3) Peringatan tertulis III dan denda Rp 150.000.000,- apabila mulai hari kalender ke 61 hingga kalender ke 90 sejak lampaunya batas waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan tercatat tetap tidak memenuhi kewajiban menyampaikan laporan keuangan atau menyampaikan laporan keuangan namun tidak memenuhi kewajiban untuk membayar denda sebagaimana dimaksud pada ketentuan peraturan II di atas; 4) Penghentian sementara perdagangan dalam hal kewajiban laporan keuangan dan atau denda tersebut diatas belum dilakukan oleh perusahaan.

Keluarnya peraturan-peraturan tersebut merupakan cerminan bahwa pihak pembuat peraturan (*regulator*) cukup serius menanggapi kasus ketidakpatuhan dalam penyampaian laporan keuangan. Meskipun telah diwajibkan, dari tahun ke tahun tetap saja masih banyak perusahaan publik yang terlambat dalam menyampaikan laporan keuangan tahunannya. Menurut pengumuman Bursa Efek Indonesia (Peng-LK- 00131/BEI.PPR/05-2011 dan Peng-LK- 00132 /BEI.PPJ/05-2011), terdapat 19 perusahaan tercatat yang hingga tanggal 04 Mei 2011, belum menyampaikan laporan keuangan auditan untuk periode yang berakhir per 31 Desember 2010. Sehingga mengacu pada ketentuan II.6.2 Peraturan I-H: Tentang Sanksi, Bursa telah memberikan peringatan tertulis II dan denda sebesar Rp 50.000.000,- kepada 19 perusahaan tersebut.

Penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan pernah dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya. Faktor-faktor tersebut antara lain profitabilitas, umur perusahaan, *Debt to Equity ratio*, ukuran perusahaan dan Kantor Akuntan Publik besar.

Menurut hasil penelitian Respati (2004), Suharli dan Harahap (2008), Hilmi dan Ali (2008), Dwiyanti (2010), serta Na'im (1998) dalam Dwiyanti (2010), profitabilitas berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Sedangkan, hasil penelitian Saleh (2004) serta Oktorina dan Suharli (2005) menyatakan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

Hasil penelitian Owusu dan Ansah (2000), serta Catrinasari (2006) menyatakan bahwa umur perusahaan berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Sedangkan, hasil penelitian Saleh (2004), Mentari (2007), serta Pikaso (2009) menyatakan bahwa umur perusahaan tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

Pada penelitian Schwartz dan Soo (1996), Saleh (2004), serta Pikaso (2009) menyatakan bahwa *debt to equity ratio* berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Hasil ini bertentangan dengan pendapat Oktorina dan Suharli (2005), Hilmi dan Ali (2008), Dwiyantri (2010), serta Sulistyio (2010).

Penelitian yang dilakukan oleh Dyer dan Mc Hugh (1975) dalam Hilmi dan Ali (2008) serta Hilmi dan Setyadi (2006) dalam Pikaso (2009) menyimpulkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Hasil tersebut bertentangan dengan hasil penelitian dari Schwartz dan Soo (1996), Saleh (2004), Respati (2004), Mentari (2007), Hilmi dan Ali (2008), serta Suharli dan Harahap (2008).

Kemudian, pada penelitian Oktorina dan Suharli (2005), Suharli dan Harahap (2008), Hilmi dan Ali (2008) serta Sulistyio (2010) menyatakan bahwa kantor akuntan besar berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Sedangkan Carslaw dan Kaplan (1991), Dwiyantri (2010), dan Anissa (2004) dalam Dwiyantri (2010) menemukan bahwa kantor akuntan besar tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian Oktorina dan Suharli (2005). Tujuan penelitian ini untuk mengevaluasi faktor-faktor yang berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan di Bursa Efek Jakarta. Faktor-faktor tersebut adalah profitabilitas, *debt to equity ratio*, ukuran perusahaan, dan kantor akuntan besar (Oktorina dan Suharli, 2005).

Yang membedakan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya yaitu pertama, dalam penelitian ini ditambahkan variabel umur perusahaan yang merupakan salah satu faktor *non financial* yang dapat mempengaruhi ketepatan waktu dalam penyampaian laporan keuangan (Catrinasari, 2006 serta Suharli dan Harahap, 2008). Sejalan dengan penelitian Oktorina dan Suharli (2005), variabel ukuran perusahaan pada penelitian ini diukur menggunakan *market value* atau *market capitalization* bukan menggunakan total aset karena pengukuran yang digunakan oleh Suharli dan Harahap (2008) serta Hilmi dan Ali (2008) menggunakan total aset hasilnya menunjukkan tidak signifikan. Selain itu, alasan digunakannya *market value* di dalam pengukuran ukuran perusahaan ini karena perusahaan yang memiliki total aset yang besar, belum tentu diasumsikan besar oleh masyarakat. Tetapi, jika perusahaan memiliki *market value* yang tinggi berarti banyak kalangan masyarakat termasuk investor di dalamnya yang tertarik pada perusahaan ini sehingga masyarakat akan lebih mengenal dan dapat berasumsi bahwa perusahaan ini merupakan perusahaan yang besar.

Penelitian dilakukan dengan studi empiris pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Pemilihan perusahaan-perusahaan publik yang masuk kategori perusahaan manufaktur ini disebabkan siklus akuntansi manufaktur cenderung lebih kompleks daripada siklus akuntansi non manufaktur (Ahira, 2011). Hal ini dapat mempengaruhi ketepatan waktu perusahaan manufaktur dalam menyampaikan laporan keuangannya.

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi perkembangan ilmu pengetahuan akuntansi terkait dengan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan, dapat digunakan oleh emiten sebagai bahan pertimbangan dan motivasi dalam upaya meningkatkan ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan,

sertabagi investor sebagai gambaran tentang pentingnya ketepatan waktu berkaitan dengan relevansi dan keandalan informasi laporan keuangan.

II. TELAAH TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Ketepatan Waktu (*Timeliness*) Penyampaian Laporan Keuangan

Salah satu cara untuk mengukur transparansi dan kualitas penyampaian laporan keuangan adalah ketepatan waktu. McGee (2007) menyatakan bahwa rentang waktu antara tanggal laporan keuangan perusahaan dan tanggal ketika informasi keuangan diumumkan ke publik berhubungan dengan kualitas informasi keuangan yang dilaporkan. Menurut Ang (1997) dalam Oktorina dan Suharli (2005) informasi yang tepat waktu berarti jangan sampai informasi yang disampaikan sudah basi atau sudah menjadi rahasia umum. Baridwan (1992) dalam Suharli dan Harahap (2008) tepat waktu diartikan bahwa informasi harus disampaikan sedini mungkin untuk dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan ekonomi dan untuk menghindari tertundanya pengambilan keputusan tersebut.

Untuk melihat ketepatan waktu biasanya suatu penelitian melihat keterlambatan pelaporan (*lag*). Dyer dan McHugh (1975) dalam Hilmi dan Ali (2008) menggunakan tiga kriteria keterlambatan dalam penelitiannya: (1) *preliminary lag*: interval jumlah hari antara tanggal laporan keuangan sampai penerimaan laporan akhir *preliminary* oleh bursa, (2) *auditor's report lag*: interval jumlah hari antara tanggal laporan keuangan sampai tanggal laporan auditor ditandatangani, (3) *total lag*: interval jumlah hari antara tanggal laporan keuangan sampai tanggal penerimaan laporan dipublikasikan oleh bursa.

Keterlambatan penyampaian laporan keuangan dapat berakibat buruk bagi perusahaan yaitu secara tidak langsung, para investor mungkin menanggapi keterlambatan tersebut sebagai sinyal yang buruk bagi perusahaan. Dan secara langsung, di pasar modal Indonesia pada tahun 2009, perusahaan-perusahaan publik yang melanggar prinsip keterbukaan informasi dengan tidak menyampaikan laporan keuangan tahunan tepat waktu telah dikenakan sanksi administrasi dan denda.

2.2. Faktor yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

1. Profitabilitas

Profitabilitas (*profitability*) merupakan salah satu elemen dalam penilaian kinerja dan efektivitas perusahaan. Menurut Mentari (2007), profitabilitas suatu perusahaan mencerminkan tingkat efektivitas yang dicapai oleh suatu operasional perusahaan. Rasio ini digunakan untuk mengukur keefektifan operasi perusahaan sehingga menghasilkan keuntungan kepada perusahaan. Profitabilitas perusahaan diindikasikan oleh *earnings* (laba).

Dalam penelitian ini, pengukuran yang digunakan adalah *return on asset* (ROA). ROA biasanya disebut sebagai hasil pengembalian atas total aktiva. Rasio ini mencoba mengukur efektivitas pemakaian total sumber daya oleh perusahaan. Keunggulan ROA yaitu ROA merupakan pengukuran kemampuan perusahaan secara menyeluruh di dalam menghasilkan laba dengan menggunakan seluruh aset (Widayanti, 2009), di mana modal perusahaan tidak hanya berasal dari investor tapi juga dari kreditur. Menurut Hakim (2006), ROA mudah dihitung, dipahami, dan merupakan denominator yang dapat diterapkan pada setiap unit organisasi yang bertanggung jawab terhadap profitabilitas dan unit usaha.

2. Umur Perusahaan

Pada dasarnya perusahaan didirikan untuk jangka waktu tidak terbatas (jangka panjang), tidak didirikan untuk beberapa tahun saja. Menurut Christy *et.al* dalam Catrinasari (2006) umur perusahaan mencerminkan perusahaan tetap *survive* dan menjadi bukti bahwa perusahaan mampu bersaing dan dapat mengambil kesempatan bisnis yang ada dalam perekonomian. Dengan demikian, perusahaan yang telah berdiri dalam jangka waktu lama diyakini mampu mengatasi berbagai persoalan bisnisnya serta lebih banyak pengalaman yang diperoleh khususnya dalam mengambil kesempatan serta bersaing dengan berbagai perusahaan yang ada.

3. Debt to Equity Ratio

Rasio *debt to equity* juga dikenal sebagai rasio *financial leverage*. Menurut Weston dan Copeland (1995) dalam Hilmi dan Ali (2008) menyatakan bahwa rasio *leverage* mengukur tingkat aktiva perusahaan yang telah dibiayai oleh penggunaan hutang. Menurut Sulisty (2010), *debt to equity ratio* digunakan untuk mengukur tingkat *leverage* (penggunaan hutang) terhadap *total shareholder's equity* yang dimiliki perusahaan. Suatu perusahaan yang memiliki *leverage* keuangan yang tinggi berarti memiliki banyak hutang pada pihak luar. Ini berarti perusahaan tersebut memiliki risiko keuangan yang tinggi. Tingginya risiko ini menunjukkan adanya kemungkinan bahwa perusahaan tersebut tidak bisa melunasi kewajiban atau hutangnya baik berupa pokok ataupun bunganya (Dwiyanti, 2010).

4. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan adalah suatu ukuran yang menunjukkan besar kecilnya perusahaan. Ukuran perusahaan ditandai dengan beberapa ukuran antara lain total penjualan, total *asset*, *log size*, jumlah pegawai, nilai pasar / kapitalisasi pasar, dan nilai buku perusahaan. Menurut Pikaso (2009), semakin besar nilai item-item tersebut maka semakin besar pula ukuran perusahaan itu. Semakin besar aktiva maka semakin banyak modal yang ditanam, semakin banyak penjualan maka semakin banyak perputaran uang dan semakin besar kapitalisasi pasar maka semakin besar pula perusahaan itu dikenal dalam masyarakat.

5. Kantor Akuntan Besar

Agar akurat dan terpercaya, perusahaan dalam menyampaikan laporan atas kinerja perusahaan kepada publik diminta untuk menggunakan jasa Kantor Akuntan Publik (KAP). Dan untuk meningkatkan kredibilitas dari laporan itu, perusahaan menggunakan jasa KAP yang mempunyai reputasi atau nama baik (Hilmi dan Ali, 2008). Hal ini biasanya ditunjukkan dengan KAP yang berafiliasi dengan KAP besar yang berlaku *universal* yang dikenal dengan *Big Four Worldwide Accounting Firm* (Big 4).

2.3. Pengembangan Hipotesis

1. Pengaruh Profitabilitas terhadap Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Profitabilitas merupakan salah satu indikator keberhasilan perusahaan untuk dapat menghasilkan laba sehingga semakin tinggi profitabilitas, maka semakin tinggi kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bagi perusahaannya. Dengan semakin besar rasio profitabilitas, maka semakin baik pula kinerja perusahaan sehingga perusahaan akan cenderung untuk memberikan informasi tersebut pada pihak lain yang berkepentingan.

Penelitian Dyer dan Mc Hugh (1975) dalam Hilmi dan Ali (2008) menunjukkan bahwa perusahaan yang memperoleh laba cenderung tepat waktu menyampaikan laporan keuangannya dan sebaliknya jika mengalami kerugian. Oktorina dan Suharli (2005) menyatakan bahwa profit merupakan berita baik (*good news*) bagi perusahaan. Perusahaan yang memiliki berita baik tidak akan menunda penyampaian informasi.

Owusu dan Ansah (2000) mengemukakan bahwa profitabilitas dapat mempengaruhi perilaku ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Oleh karena itu, perusahaan yang mampu menghasilkan profit cenderung lebih tepat waktu dalam menyampaikan laporan keuangannya dibandingkan perusahaan yang mengalami kerugian (Suharli dan Harahap, 2008). Hal ini didukung oleh penelitian Catrinasari (2006) yang menemukan bukti empiris bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis yang dapat disusun adalah sebagai berikut:

H1: Profitabilitas berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

2. Pengaruh Umur Perusahaan terhadap Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Umur perusahaan merupakan hal yang dipertimbangkan investor dalam menanamkan modalnya dan juga menunjukkan tingkat keberlangsungan suatu perusahaan. Hasil penelitian Owusu dan Ansah (2000) membuktikan bahwa perusahaan dengan umur yang semakin tua, cenderung untuk lebih terampil dalam pengumpulan, pemrosesan, dan menghasilkan informasi ketika diperlukan karena perusahaan telah memperoleh pengalaman yang cukup. Dengan demikian, laporan keuangan akan dapat disajikan lebih tepat waktu. Hal ini juga didukung oleh penelitian Catrinasari (2006) yang menemukan bukti empiris bahwa umur perusahaan berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis yang dapat disusun adalah sebagai berikut:

H2: Umur perusahaan berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

3. Pengaruh *Debt to Equity Ratio* terhadap Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Tingginya *debt to equity ratio* mencerminkan tingginya resiko keuangan perusahaan. Resiko keuangan perusahaan yang tinggi mencerminkan bahwa perusahaan mengalami kesulitan keuangan (*financial distress*) akibat kewajiban yang tinggi (Sulistyo, 2010). Kesulitan keuangan perusahaan merupakan berita buruk yang akan mempengaruhi kondisi perusahaan di mata publik. Sehingga pihak manajemen cenderung akan menunda penyampaian laporan keuangan yang berisi berita buruk karena waktu yang ada akan digunakan untuk menekan *debt to equity ratio* serendah-rendahnya.

Hal ini didukung oleh penelitian Schwartz dan Soo (1996) yang menunjukkan bahwa perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan cenderung tidak tepat waktu dalam menyampaikan laporan keuangannya dibanding perusahaan yang tidak mengalami kesulitan keuangan. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis yang dapat disusun adalah sebagai berikut:

H3: *Debt to equity ratio* berpengaruh negatif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

4. Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Menurut Prasetyo (2000) dalam Saleh (2004), ketersediaan informasi adalah suatu fungsi dari ukuran perusahaan. Jumlah informasi yang terpublikasi untuk perusahaan meningkat sesuai dengan peningkatan ukuran perusahaan (Catrinasari, 2006). Semakin besar ukuran perusahaan, maka banyak informasi yang terkandung di dalam perusahaan dan semakin besar pula tekanan untuk mengolah informasi tersebut sehingga pihak manajemen perusahaan akan memiliki kesadaran yang lebih tinggi mengenai pentingnya informasi dalam mempertahankan eksistensi perusahaan sehingga akan membuat penyajian laporan keuangan menjadi lebih tepat waktu.

Menurut Hilmi dan Ali (2008) perusahaan besar biasanya lebih cepat dalam menyampaikan laporan keuangan dibandingkan dengan perusahaan kecil karena perusahaan besar memiliki lebih banyak sumber daya, lebih banyak staf akuntansi, sistem informasi yang canggih, sistem pengendalian intern yang kuat, adanya pengawasan dari investor, serta regulator dan sorotan masyarakat. Hal ini memungkinkan perusahaan besar untuk melaporkan laporan keuangan auditannya lebih cepat ke publik. Perusahaan besar berada di bawah tekanan untuk mengumumkan laporan keuangannya tepat waktu untuk menghindari adanya spekulasi dalam perdagangan saham perusahaannya (Owusu dan Ansah, 2000).

Schwartz dan Soo (1996) menyatakan bahwa perusahaan besar mempunyai pengetahuan lebih mengenai peraturan-peraturan yang ada. Oleh karena itu, perusahaan besar mungkin lebih menaati peraturan mengenai ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan dibandingkan perusahaan kecil. Hal ini didukung oleh penelitian Carslaw dan Kaplan (1991) yang menemukan bukti empiris bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan suatu perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang dapat disusun adalah sebagai berikut:

H4: Ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

5. Pengaruh Kantor Akuntan Besar terhadap Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Menurut Loeb (1971) dalam Suharli dan Harahap (2008) kantor akuntan besar memiliki akuntan yang berperilaku lebih etikal daripada akuntan di kantor akuntan kecil. Kantor akuntan besar akan memiliki hasil kualitas audit yang lebih baik daripada kantor akuntan yang lebih kecil. Kantor akuntan besar, khususnya yang termasuk dalam *Big 4*, berupaya menjaga reputasi pekerjaan audit yang memenuhi ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan ke Bapepam (Oktorina dan Suharli, 2005). Selain itu, KAP besar mampu mengerjakan pekerjaan auditnya secara lebih efisien dan efektif sehingga dapat selesai secara tepat waktu (Dwiyanti, 2010). Hal ini didukung oleh penelitian Hilmi dan Ali (2008) yang menemukan bukti empiris bahwa kantor akuntan besar berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan suatu perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang dapat disusun adalah sebagai berikut:

H5: Kantor akuntan besar berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2009-2010. Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Adapun kriteria-kriteria yang digunakan adalah sebagai berikut: (a). Perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan menerbitkan laporan keuangan tahunan untuk periode 2009 dan 2010; (b) Memiliki data tanggal penyampaian laporan keuangan tahunan ke Bapepam dan data profitabilitas, umur perusahaan, *debt to equity ratio*, ukuran perusahaan, dan kantor akuntan besar yang lengkap untuk periode 2009 dan 2010.

3.2. Jenis dan Sumber Data

Adapun data dalam penelitian ini adalah data profitabilitas, umur perusahaan, *debt to equity ratio*, ukuran perusahaan, dan kantor akuntan besar yang bersumber dari laporan keuangan tahunan perusahaan dan data penyampaian laporan keuangan ke Bapepam. Data-data tersebut diperoleh di www.idx.co.id yang merupakan *website*/situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI).

3.3. Definisi Operasional Variabel

Ketepatan waktu

Ketepatan waktu diukur berdasarkan tanggal penyampaian laporan keuangan tahunan auditan ke Bapepam. Menurut Keputusan Ketua Bapepam Nomor 36/PM/2003 tentang Kewajiban Penyampaian Laporan Keuangan Berkala, dalam lampirannya yaitu Peraturan Bapepam Nomor X.K.2 disebutkan bahwa laporan keuangan tahunan harus disertai dengan laporan akuntan dengan pendapat yang lazim dan disampaikan kepada Bapepam selambatlambatnya pada akhir bulan ketiga (90 hari) setelah tanggal laporan keuangan. Jadi, perusahaan dikategorikan tepat waktu jika laporan keuangan disampaikan selambatlambatnya pada tanggal 31 Maret, sedangkan perusahaan yang terlambat adalah perusahaan yang menyampaikan laporan keuangan setelah tanggal 31 Maret. Ketepatan waktu diukur dengan *dummy variable*, dimana kategori 1 untuk perusahaan yang tepat waktu dan kategori 0 untuk perusahaan yang tidak tepat waktu.

Profitabilitas

Dalam penelitian ini, pengukuran profitabilitas menggunakan rumus *return on assets* (ROA). *Return on assets* (ROA) merupakan rasio yang terpenting di dalam rasio profitabilitas yang ada (Ang, 1997 dalam Sulisty, 2010). Rasio ini bisa dihitung sebagai berikut:

$$ROA = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Total Aset}}$$

Umur Perusahaan

Umur perusahaan merupakan hal yang dipertimbangkan investor dalam menanamkan modalnya karena umur perusahaan mencerminkan perusahaan tetap *survive*. Umur perusahaan dalam penelitian ini dihitung menggunakan tanggal *listed*-nya perusahaan di pasar modal (Owusu dan Ansah, 2000).

Debt to Equity Ratio

Debt to Equity Ratio (DER) digunakan untuk mengukur tingkat *leverage* (penggunaan utang) terhadap total *shareholder's equity* yang dimiliki perusahaan. *Debt to Equity Ratio* (DER) juga dapat memberikan gambaran mengenai struktur modal yang dimiliki oleh perusahaan sehingga dapat dilihat tingkat risiko tak tertagihnya suatu utang (Ang, 1997 dalam Dwiyanti, 2010). *Debt to Equity Ratio* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{DER} = \text{total utang} / \text{total ekuitas}$$

Ukuran Perusahaan

Penelitian ini mengambil paradigma Oktorina dan Suharli (2005) yang melihat besar kecilnya perusahaan dari nilai pasar atau kapitalisasi pasar. Nilai pasar yaitu harga pasar dikalikan dengan jumlah saham beredar (Anoraga, 2001). Nilai pasar tersebut diproses sebagai harga saham pada saat penutupan (*closing price*). Dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{Nilai Pasar saham (Kapitalisasi Pasar)} = \text{Harga Pasar} \times \text{Total Saham yang Beredar}$$

Kantor Akuntan Besar

Variabel ini diukur dengan menggunakan variabel *dummy* (Oktorina dan Suharli, 2005). Kategori perusahaan yang menggunakan jasa KAP yang berafiliasi dengan KAP *Big 4* diberi nilai *dummy* 1 dan kategori perusahaan yang menggunakan jasa selain KAP yang berafiliasi dengan KAP *Big 4* diberi nilai *dummy* 0.

3.4. Metode Analisis Data

Variabel dalam penelitian ini terdiri dari: Variabel Dependen yaitu ketepatan waktu, di mana kategori 1 untuk perusahaan yang tepat waktu dan kategori 0 untuk perusahaan yang tidak tepat waktu. Variabel Independen yaitu profitabilitas, umur perusahaan, *debt to equity ratio*, ukuran perusahaan, dan kantor akuntan besar.

Pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini dilakukan menggunakan metode *binary logistic regression* karena paling umum digunakan dalam meneliti ketepatan waktu atas penyampaian laporan keuangan (Bandi, 2000). Menurut Ghazali (2005), metode ini cocok digunakan untuk penelitian yang variabel dependennya merupakan variabel *dummy* dan variabel independennya kombinasi antara metrik dan nominal (non-metrik) seperti halnya dalam penelitian ini. Sebelum dilakukan uji hipotesis, terdapat tiga langkah yang harus diperhatikan yaitu: (1) Menilai Kelayakan Model Regresi dengan menggunakan uji *Hosmer and Lemeshow*, (2) Menilai Keseluruhan Model (*Overall Model Fit*) dengan menggunakan *Log Likelihood*, dan (3) Menguji Koefisien Regresi dengan tingkat signifikan α sebesar 5% dan *significant p-value* (probabilitas *value*).

IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN**4.1. Proses Pengambilan Sampel**

Berdasarkan kriteria dalam pemilihan sampel, maka jumlah sampel perusahaan yang digunakan dalam penelitian ini adalah 165 perusahaan. Jumlah data tersebut didasarkan pada ketersediaan dan kelengkapan data penelitian dari laporan keuangan tahunan periode 2009 dan 2010. Berikut ini proses pengambilan sampel:

Tabel 1. Pengambilan Sampel

No.	Keterangan	Jumlah Perusahaan
1.	Perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan menerbitkan laporan keuangan tahunan untuk periode 2009 dan 2010.	276
2.	Perusahaan yang tidak memiliki data tanggal penyampaian laporan keuangan tahunan ke Bapepam dan data profitabilitas, umur perusahaan, <i>debt to equity ratio</i> , ukuran perusahaan, dan kantor akuntan besar yang lengkap untuk periode 2009 dan 2010.	(111)
Jumlah Sampel yang Dipakai dalam Penelitian		165

(Sumber: www.idx.co.id)

Berdasarkan data tanggal penyampaian laporan keuangan tahunan ke Bapepam, jumlah perusahaan yang tepat waktu dalam menyampaikan laporan keuangan tahunannya untuk periode 2009 dan 2010 adalah sebanyak 115 perusahaan dan yang tidak tepat waktu adalah sebanyak 50 perusahaan.

4.2. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif berkaitan dengan pengumpulan dan peringkat data yang menggambarkan karakteristik sampel yang digunakan dalam penelitian ini. Analisis ini untuk menjelaskan karakteristik sampel terutama mencakup nilai rata-rata (*mean*), nilai ekstrim yaitu nilai minimum dan nilai maksimum. Berdasarkan data olahan SPSS yang meliputi profitabilitas, umur perusahaan, *debt to equity ratio*, dan ukuran perusahaan, maka akan dapat diketahui nilai minimum, nilai maksimum, dan rata-rata (*mean*) dari setiap variabel. Hasil statistik deskriptif ditunjukkan pada tabel 2 berikut:

Tabel 2.
Statistik Deskriptif

	Minimum	Maximum	Mean
profitabilitas(%)	-61.85	38.95	4.76
umur perusahaan	1.00	31.58	16.78
<i>debt to equity ratio</i>	-12.14	75.61	2.12
ukuran perusahaan	7.63	14.10	11.65

(Sumber: Output SPSS 15.0 tahun 2011)

Nilai minimum variabel profitabilitas adalah -61.85% yaitu pada PT. Kertas Basuki Rachmat Indonesia, Tbk. tahun 2010 dan nilai maksimumnya adalah 38.95% yaitu pada PT. Multi Bintang Indonesia, Tbk. tahun 2010. Rata-rata variabel profitabilitas adalah 4.76%. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata keberhasilan perusahaan sampel dalam menghasilkan laba bersih adalah sebesar 4.76 persen. PT. Multi Bintang Indonesia, Tbk. adalah perusahaan dengan rasio profitabilitas tertinggi dan memiliki ketepatan waktu dalam menyampaikan laporan keuangannya.

Nilai minimum variabel umur perusahaan adalah 1.00 yaitu pada PT. Gunawan Dianjaya Steel, Tbk. tahun 2010, dan PT. Pelat Timah Nusantara, Tbk. tahun 2010. Nilai

maksimumnya adalah 31.58 yaitu pada PT. Centex, Tbk. tahun 2010. Rata-rata variabel umur perusahaan adalah 16.78.

Nilai minimum variabel *debt to equity ratio* adalah sebesar -12.14 yaitu pada PT. Tifico Fiber Indonesia, Tbk. tahun 2009 dan nilai maksimumnya 75.61 yaitu pada PT. APAC Citra Centertex, Tbk. tahun 2009. Rata-rata variabel *debt to equity ratio* adalah 2.12. PT. APAC Citra Centertex adalah perusahaan dengan rasio DER tertinggi dan tidak memiliki ketepatan waktu dalam menyampaikan laporan keuangannya.

Nilai minimum variabel ukuran perusahaan adalah sebesar 7.63 yaitu pada PT. Sat Nusapersada, Tbk. tahun 2010 dan nilai maksimumnya 14.10 yaitu oleh PT. Unilever Indonesia, Tbk pada tahun 2010. Rata-rata variabel ukuran perusahaan adalah 11.65.

4.3. Pembahasan

1) Menilai kelayakan model regresi

Untuk menilai kelayakan model regresi, dalam regresi *logistic* dapat diuji dengan *Hosmer and Lemeshow* dengan dasar pengambilan keputusan memperhatikan nilai *goddness of fit test* yang diukur dengan nilai *Chi-Square* pada bagian bawah uji *Hosmer and Lemeshow*. Hasilnya menunjukkan bahwa nilai *goddness of fit test* yang diukur dengan nilai *Chi-Square* dari uji *Hosmer and Lemeshow* sebesar 7.391 dan signifikansi pada 0.495. Oleh karena nilai ini di atas 0.05, maka H_0 dapat diterima. Hal ini berarti model regresi yang digunakan dalam penelitian ini layak dipakai untuk analisis selanjutnya karena tidak ada perbedaan yang nyata antara klasifikasi yang diprediksi dengan klasifikasi yang diamati (Sulistyo, 2010).

2) Menilai keseluruhan model (*overall model fit*)

Angka -2 *Log Likelihood* (LL) pada awal (Block Number = 0) dan angka -2 *Log Likelihood* pada Block Number = 1. Jika terjadi penurunan angka -2 *Log Likelihood* (Block Number 0 – Block Number 1) menunjukkan model regresi yang baik (Suharli dan Harahap, 2008).

Tabel 3 Overall Model Fit

Iteration	- 2 Log likelihood
Step 0	202.425
Step 1	184.672

(Sumber: Output SPSS 15.0 tahun 2011)

Berdasarkan tabel 3 diperoleh nilai -2 *Log Likelihood* (LL) pada awal (*Block Number* = 0) adalah 202.425 dan angka -2 *Log Likelihood* pada *Block Number* = 1 turun menjadi 184.672 atau terjadi penurunan sebesar 17.753. Berdasarkan penurunan ini berarti penambahan variabel independen yaitu profitabilitas, umur perusahaan, *debt to equity ratio*, ukuran perusahaan, dan kantor akuntan besar ke dalam model memperbaiki model fit.

4.4.PENGUJIAN HIPOTESIS

Pengujian hipotesis menggunakan model regresi logistik untuk menguji pengaruh profitabilitas, umur perusahaan, *debt to equity ratio*, ukuran perusahaan, dan kantor akuntan besar terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan.

Tabel 4
Uji Hipotesis

variabel	B	Sig.
PROFIT	0.039	0.038
AGE	-0.028	0.407
DER	-0.162	0.024
SIZE	-0.094	0.681
KAP	0.211	0.619
Constant	2.470	0.339

(Sumber: Output SPSS 15.0 tahun 2011)

4.4.1.Profitabilitas dan Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Hipotesis Pertama (H1) dalam penelitian ini adalah profitabilitas berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Dilihat dari tabel 4 didapat nilai signifikansi untuk variabel Profit sebesar 0.038, nilai tersebut berada di bawah level 0.05 yang artinya profitabilitas perusahaan berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan dan dengan demikian, maka hipotesis pertama (H1) diterima. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Respati (2004), Suharli dan Harahap (2008), Hilmi dan Ali (2008), Dwiyantri (2010), serta Na'im (1998) dalam Dwiyantri (2010) yang menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

Semakin tinggi profitabilitas maka akan semakin tinggi ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan atau sebaliknya, semakin rendah profitabilitas maka ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan akan semakin rendah pula. Pengaruh positif dari profitabilitas terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan tersebut disebabkan oleh kecenderungan pada perusahaan-perusahaan yang memiliki kinerja baik atau memperoleh keuntungan yang tinggi untuk melaporkan laporan keuangan dengan tepat waktu. Dengan semakin besar rasio profitabilitas, maka semakin baik pula kinerja perusahaan sehingga perusahaan akan cenderung untuk memberikan informasi tersebut pada *stakeholder*. Sehingga dapat dikatakan bahwa profit merupakan berita baik (*good news*) bagi perusahaan (Oktorina dan Suharli, 2005). Perusahaan yang memiliki berita baik tidak akan menunda penyampaian informasi. Oleh karena itu, perusahaan yang mampu menghasilkan profit cenderung lebih tepat waktu dalam penyampaian laporan keuangannya dibandingkan perusahaan yang mengalami kerugian.

4.4.2.Umur Perusahaan dan Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Hipotesis Kedua (H2) dalam penelitian ini adalah umur perusahaan berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Dilihat dari tabel 4 didapat nilai signifikansi untuk variabel Age sebesar 0.407, nilai tersebut berada di atas level 0.05. Nilai signifikansi tersebut memiliki arti bahwa umur perusahaan tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan dan

dengan demikian, maka hipotesis kedua (H2) ditolak. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Saleh (2004), Mentari (2007), serta Pikaso (2009) tetapi temuan ini tidak konsisten dengan penelitian Owusu dan Ansah (2000), serta Catrinasari (2006).

Baik perusahaan tua maupun perusahaan yang masih muda tidak memiliki pengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Hal ini dimungkinkan karena perusahaan tua maupun perusahaan muda telah menggunakan teknologi komputer untuk memajukan bisnis, termasuk dalam penyusunan laporan keuangan. Dengan menggunakan teknologi komputer, perusahaan dapat melakukan proses akuntansi, melakukan analisis keuangan, neraca, laba-rugi, dan sebagainya. Bahkan ada beberapa *software* yang secara khusus disediakan untuk operasi akuntansi (Andrigundar, 2011). Hal ini akan sangat membantu perusahaan dalam penyelesaian laporan keuangan dengan lebih efisien dan praktis. Oleh karena adanya penggunaan teknologi komputer dalam proses penyusunan laporan keuangan baik pada perusahaan tua maupun muda, maka dapat dikatakan bahwa umur perusahaan tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

4.4.3 *Debt to Equity Ratio* dan Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Hipotesis Ketiga (H3) dalam penelitian ini adalah *debt to equity ratio* berpengaruh negatif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Dilihat dari tabel 4 didapat nilai signifikansi untuk variabel DER sebesar 0.024, nilai tersebut berada di bawah level 0.05. Nilai signifikansi tersebut memiliki arti bahwa *debt to equity ratio* berpengaruh negatif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan dan dengan demikian, maka hipotesis ketiga (H3) diterima. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Schwart dan Soo (1996), Saleh (2004), serta Pikaso (2009).

Semakin tinggi *debt to equity ratio* maka akan semakin rendah ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan atau sebaliknya, semakin rendah *debt to equity ratio* maka ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan akan semakin tinggi. DER yang tinggi menunjukkan total liabilitas relatif lebih tinggi dibanding total ekuitas. Dalam penyelesaian masalah hutang, pada umumnya dilakukan secara prosedural yang relatif panjang dan memerlukan waktu yang lama juga. Waktu yang digunakan untuk menyelesaikan masalah-masalah hutang tersebut akan menghambat selesainya penyusunan dan penyampaian laporan keuangan.

DER yang tinggi juga menunjukkan resiko keuangan perusahaan untuk mengembalikan pinjaman akan semakin tinggi, begitu juga sebaliknya. Resiko keuangan perusahaan yang tinggi mengindikasikan bahwa perusahaan mengalami kesulitan keuangan, kesulitan keuangan perusahaan merupakan berita buruk yang akan mempengaruhi kondisi perusahaan di mata publik. Sehingga pihak manajemen cenderung akan menunda penyampaian laporan keuangan yang berisi berita buruk karena waktu yang ada akan digunakan untuk menekan *debt to equity ratio* serendah-rendahnya.

4.4.4 Ukuran Perusahaan dan Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Hipotesis Keempat (H4) dalam penelitian ini adalah ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Dilihat dari tabel 4 didapat nilai signifikansi untuk variabel *Size* sebesar 0.681, nilai tersebut berada di atas level 0.05. Nilai signifikansi tersebut memiliki arti bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan dan dengan demikian maka hipotesis keempat (H4) ditolak. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Schwartz dan Soo (1996), Saleh (2004), Respati (2004), Mentari (2007), Hilmi dan Ali (2008), serta Suharli dan Harahap (2008) yang menyatakan

bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

Hal ini tidak sesuai dengan penelitian Dyer dan Mc Hugh (1975) dalam Hilmi dan Ali (2008) serta Hilmi dan Setyadi (2006) dalam Pikaso (2009). Besar kecilnya ukuran suatu perusahaan tidak mempengaruhi ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Baik perusahaan besar maupun kecil, keduanya tetap berusaha tepat waktu dalam menyampaikan laporan keuangannya agar nama baik perusahaan tetap terjaga dan tidak akan mendapatkan sanksi yang dapat dikenakan apabila perusahaan terlambat di dalam menyampaikan laporan keuangannya (Handayani, 2008). Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa ukuran perusahaan tidak mempengaruhi ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

4.4.5 Kantor Akuntan Besar dan Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan

Hipotesis Kelima (H5) dalam penelitian ini adalah kantor akuntan besar berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Dilihat dari tabel 4 didapat nilai signifikansi untuk variabel KAP sebesar 0.619, nilai tersebut berada di atas level 0.05 yang artinya kantor akuntan besar tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan dan dengan demikian, maka hipotesis kelima (H5) ditolak. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Carslaw dan Kaplan (1991), Dwiyanti (2010), dan Anissa (2004) dalam Dwiyanti (2010) yang menyatakan bahwa kantor akuntan besar tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan.

Hal ini tidak sesuai dengan penelitian Oktorina dan Suharli (2005), Suharli dan Harahap (2008), Hilmi dan Ali (2008) serta Sulistyo (2010). Baik kantor akuntan besar maupun kantor akuntan kecil tidak mempengaruhi ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Hal ini dikarenakan kinerja Kantor Akuntan Publik tidak lepas dari kinerja para manajer sebagai agen perusahaan dalam menghasilkan laporan keuangan perusahaan. Cepat atau tidaknya suatu perusahaan menyampaikan laporan keuangannya tergantung pada kinerja para manajer, sehingga walaupun diaudit oleh Kantor Akuntan Publik yang bermitra dengan *The Big Four* tetapi pihak manajer terlambat menyampaikan laporan keuangannya kepada pihak Kantor Akuntan Publik maka tidak akan menjamin ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan kepada Bapepam.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dari penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa faktor profitabilitas berpengaruh positif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan. Semakin tinggi profitabilitas maka akan semakin tinggi ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan atau semakin rendah profitabilitas maka ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan akan semakin rendah pula. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Respati (2004), Suharli dan Harahap (2008), Hilmi dan Ali (2008), Dwiyanti (2010), serta Na'im (1998) dalam Dwiyanti (2010).

Selain itu, variabel *Debt to Equity Ratio* (DER) berpengaruh negatif terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Semakin tinggi DER maka semakin rendah tingkat ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan atau semakin rendah DER maka semakin tinggi tingkat ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Hasil ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Saleh (2004), Schwart dan Soo (1996), serta Pikaso (2009).

Sedangkan faktor umur perusahaan, ukuran perusahaan, dan kantor akuntan besar tidak berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan. Hasil umur perusahaan sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Owusu dan Ansah (2000), Saleh (2004), Mentari (2007), serta Pikaso (2009). Hasil ukuran perusahaan sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Schwartz dan Soo (1996), Saleh (2004), Respati (2004), Mentari (2007), Hilmi dan Ali (2008), serta Suharli dan Harahap (2008). Dan hasil kantor akuntan besar sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Carslaw dan Kaplan (1991), Dwiyanti (2010), dan Anissa (2004) dalam Dwiyanti (2010).

5.2. Keterbatasan

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah periode pengamatannya menggunakan dua tahun saja yaitu tahun 2009 dan 2010 sehingga hasil penelitian mungkin tidak dapat menggambarkan keadaan yang sebenarnya mengenai ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan. Penelitian ini juga belum memasukkan faktor-faktor lain yang diduga berpengaruh terhadap ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaan misalnya struktur kepemilikan (Oktorina dan Suharli, 2005; Pikaso, 2009 serta Dwiyanti, 2010).

5.3. Saran

Saran yang diajukan yaitu:

1. Untuk peneliti selanjutnya dapat memperluas periode pengamatan penelitian sehingga dapat menggambarkan keadaan yang sebenarnya. Dan menambahkan variabel-variabel lain yang diduga mempengaruhi ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan misalnya struktur kepemilikan (Pikaso, 2009 serta Dwiyanti, 2010).
2. Untuk emiten yang memiliki profitabilitas tinggi dan *debt to equity ratio* rendah dapat terus meningkatkan ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan perusahaannya supaya tidak dikenakan sanksi atas keterlambatan penyampaian laporan keuangan dan menarik investor untuk menanamkan sahamnya.
3. Untuk investor disarankan agar menanamkan modalnya pada perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi dan *debt to equity ratio* rendah karena semakin tinggi profitabilitas dan semakin rendah *debt to equity ratio* maka akan semakin tinggi ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan. Ketepatan waktu berkaitan dengan relevansi dan keandalan informasi laporan keuangan.

REFERENSI

- Ahira, Anne. 2011. *Tahapan Siklus Akuntansi Manufaktur*. (<http://www.anneahira.com/siklus-akuntansi-manufaktur.htm>). Diakses pada 29 Maret 2011.
- Andrigundar, 2011. *Peranan Teknologi Informasi di Bidang Manajemen /Bisnis dan Perbankan*. (<http://andrigundar.wordpress.com/2011/05/23/peranan-teknologi-informasi-di-bidng-manajemenbisnis-dan-perbankan/>). Diakses pada 5 November 2011.
- Anoraga, Pandji. 2001. *Pengantar Teori Pasar Modal*. Edisi 3, Penerbit Aneka Cipta. Jakarta.
- Bandi, 2000. "Ketepatan Waktu atas Laporan Keuangan Perusahaan". *Simposium Nasional Akuntansi III*, Ikatan Akuntan Indonesia.

PROSIDING SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER

- Carslaw, C.A.P.N., and Kaplan, S.E. 1991. "An Examination of Audit Delay: Further Evidence from New Zealand". *Accounting and Business Research*. Vol.22 (82), (Winter): pp:21-32.
- Catrinasari, Renny. 2006. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan Perusahaan Perbankan Go Publik di Bursa Efek Jakarta (BEJ). *Skripsi Program S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia*(tidak dipublikasikan).
- Dwiyanti, Rini. 2010. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Skripsi Program S1 Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro* (tidak dipublikasikan).
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hakim, Rahman, 2006. Perbandingan Kinerja Keuangan Perusahaan dengan Metode EVA, ROA dan Pengaruhnya terhadap Return Saham pada Perusahaan yang Tergabung dalam LQ45 di Bursa Efek Jakarta. *Skripsi Program S1 Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia* (tidak dipublikasikan).
- Handayani, Gabriella. 2008. Faktor-Faktor Penentu Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta Periode 2004-2006. *Skripsi Program S1 Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Satya Wacana* (tidak dipublikasikan).
- Hassanudin. 2002. "Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan (Suatu Tinjauan Faktor-faktor yang Mempengaruhi)". *Jurnal Indonesia Membangun*, Edisi Perdana Juli:47-60.
- Hilmi, Utari dan Syaiful Ali. 2008. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan (Studi Empiris pada Perusahaan-perusahaan yang Terdaftar di BEJ)". *Simposium Nasional Akuntansi XI Ikatan Akuntan Indonesia*.
- Ikatan Akuntan Indonesia. 2007. *Standar Akuntansi Keuangan*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Institute for Economic and Financial Research, 2009, *Indonesian Capital Market Directory* (ICMD), Jakarta, Indonesia. 2010, *Indonesian Capital Market Directory* (ICMD), Jakarta, Indonesia.
- McGee, Robert W. 2007. "Corporate Governance in Russia: A Case Study of Timeliness of Financial Reporting in the Telecom Industry." *International Finance Review*: 365-390.
- Mentari, Pamor. 2007. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Ketepatan Waktu Publikasi Laporan Keuangan ke Publik Studi Kasus Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Skripsi Program S1 Fakultas Ekonomi Universitas Sumatera Utara* (tidak dipublikasikan).
- Oktorina, Megawati dan Michell Suharli. 2005. "Studi Empiris Terhadap Faktor Penentu Kepatuhan Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan". *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol. 5. No.2. h. 119-132.
- Owusu, Stephen & Ansah. 2000. "Timeliness of Corporate Financial Reporting in Emerging Capital Market : Empirical Evidence From The Zimbabwe Stock Exchange". *Journal Accounting and Business*. Vol 30. Pp. 241.
- Pikaso, Yuka Talenta. 2009. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keterlambatan Penyampaian Laporan Keuangan Perusahaan ke BAPEPAM (Studi Empiris pada Perusahaan-perusahaan yang Terdaftar dalam Indeks LQ-45 Periode 2004-2008). *Skripsi Program S1 Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga* (tidak dipublikasikan).

PROSIDING SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER

- Respati, Novita Weningtyas. 2004. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Terhadap Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan : Studi Empiris di Bursa Efek Jakarta", *Jurnal Maksi*, Vol.4, pp.67-81.
- Saleh, Rahmat. 2004. "Studi Empiris Ketepatan Waktu Pelaporan Keuangan Perusahaan Manufaktur di Bursa Efek Jakarta". *Simposium Nasional Akuntansi VII*, Denpasar, Desember 2004.
- Schwartz, K. dan B. Soo, 1996. Evidence of Regulatory Non-compliance with SEC Disclosure Rules on Auditor Changes. *The Accounting Review* 4 (October): 555-572.
- Suharli, Michell dan Sofyan S. Harahap. 2008. "Timeliness Laporan Keuangan di Indonesia (Studi Empiris Terhadap Emiten Bursa Efek Jakarta)". *Media Riset Akuntansi, Auditing dan Informasi*. Vol. 8. No.2. h. 97-116.
- Sulistyo, Wahyu Adhi Noor. 2010. Analisis Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Ketepatan Waktu Penyampaian Laporan Keuangan pada Perusahaan yang *Listing* di Bursa Efek Indonesia Periode 2006-2008. *Skripsi Program S1 Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro* (tidak dipublikasikan).
- Widayanti, Rita dkk. 2009. *Manajemen Keuangan Edisi Revisi*, Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Satya Wacana, Salatiga.

www.bapepam.go.id

www.idx.co.id

**PENGARUH MEKANISME CORPORATE GOVERNANCE TERHADAP
PERINGKAT DAN YIELD OBLIGASI**

Michael Glen Aldo

Alumni Universitas Pelita Harapan Karawaci

MI Mitha Dwi Restuti

Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga

Email: mitha.restuti@staff.uksw.edu

Abstract

Good corporate governance creates value to shareholder including bondholder. Implementation good corporate governance can reduce bond's default risk. Lower default risk will increase bond rating and decrease bond yield. The purpose of this research was investigating effect of corporate governance mechanism to bond rating and bond yield. Corporate governance measured by blockholders, independent commissioner percentage, board of commissioner and audit quality.

Logistic regression and multiple regression used to test the hypotheses. The samples were bond traded in Bursa Efek Indonesia 2009-2010. The result were blockholders has negative effect to bond rating and has no effect to bond yield. Independent commissioner percentage has negative effect to bond rating and has positive effect to bond yield. Board of commissioner has no effect to bond rating and has no effect to bond yield. Audit quality has positive effect to bond rating and has no effect to bond yield.

Keywords : *Corporate governance, bond rating, bond yield*

I. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasinya pasti membutuhkan modal atau dana. Dana ini dapat diperoleh melalui pasar modal. Salah satu instrumen yang diperjualbelikan di pasar modal ini adalah obligasi. Para investor obligasi menghadapi beberapa masalah informasi yang disebabkan oleh perbedaan karakteristik dari masing-masing penerbit (issuer) obligasi. Masalah informasi ini dapat dikurangi dengan peringkat obligasi yang diterbitkan oleh lembaga independen. Melalui peringkat obligasi investor dapat memperkirakan besarnya risiko yang akan mereka hadapi apabila mereka membeli obligasi tersebut. Hal yang juga perlu dipertimbangkan oleh investor ketika ingin berinvestasi pada obligasi adalah return. Return ini merupakan hasil yang akan didapatkan oleh investor apabila mereka menginvestasikan dananya pada obligasi tersebut. Return ini dinyatakan dalam yield.

Pada hakikatnya, sebuah perusahaan didirikan untuk menambah nilai perusahaan dengan cara meningkatkan kemakmuran para pemangku kepentingan, akan tetapi pihak manajemen perusahaan seringkali hanya melakukan tindakan-tindakan yang menguntungkan diri mereka sendiri tanpa memperhatikan pihak-pihak lain yang berkepentingan (stakeholders). Masalah antara kedua belah pihak ini dinamakan masalah keagenan (Agency Problem), oleh karena itu diperlukan sebuah perlindungan terhadap para stakeholders. Good Corporate Governance dibutuhkan untuk mengatasi masalah keagenan tersebut. Penerapan good corporate governance diharapkan dapat mengurangi

risiko default obligasi perusahaan. Penurunan risiko default akan berdampak pada meningkatnya peringkat, tetapi berdampak pada menurunnya yield obligasi.

Menurut Bhojraj dan Sengupta (2003), corporate governance berhubungan positif dengan peringkat obligasi dan berhubungan negatif dengan yield obligasi. Hasil penelitian ini didukung oleh Setyapurnama dan Norpratiwi (2007) yang menemukan bahwa semakin baik corporate governance yang diimplementasikan oleh perusahaan maka semakin tinggi peringkat obligasi tetapi yield obligasi akan semakin rendah. Penelitian Mustikasari (2010) menemukan bahwa corporate governance tidak berpengaruh signifikan terhadap peringkat obligasi tetapi berpengaruh signifikan positif terhadap yield obligasi dan penelitian Sisca (2009) menemukan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara penerapan good corporate governance terhadap yield obligasi.

Penelitian terhadap corporate governance di Indonesia biasanya dihubungkan dengan kinerja perusahaan dan harga saham, sangat sedikit sekali penelitian yang menghubungkan antara penerapan corporate governance dengan obligasi. Wansley et al. dalam Setyapurnama dan Norpratiwi (2007) menyatakan bahwa sebagian besar perdagangan obligasi dilakukan melalui pasar negosiasi (over the counter market) dan secara historis tidak terdapat informasi mengenai harga pada saat obligasi tersebut diterbitkan. Dengan tidak tersedianya informasi tersebut membuat pasar obligasi menjadi tidak semeriah pasar saham. Hal inilah yang menyebabkan penelitian corporate governance terhadap obligasi sangat jarang dilakukan. Penelitian ini dilakukan karena masih terbatasnya penelitian mengenai obligasi dan adanya perbedaan hasil penelitian sebelumnya.

II. STUDI / RISET TERKAIT

2.1 Penelitian Terdahulu

Bhojraj dan Sengupta (2003) meneliti pengaruh corporate governance terhadap peringkat dan yield obligasi. Penelitian ini menggunakan kepemilikan institusi dan komisaris independen sebagai proksi dari corporate governance. Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa persentase kepemilikan institusi dan proporsi komisaris independen berpengaruh positif dengan peringkat obligasi, tetapi berpengaruh positif dengan yield obligasi. Mereka menggunakan model analisis probit regression dan OLS regression.

Ashbaugh et al (2004) membuktikan bahwa peringkat surat hutang: (1) berpengaruh negatif dengan jumlah blockholders yang memiliki setidaknya 5% kepemilikan dari total saham di dalam perusahaan, (2) berpengaruh positif dengan lemahnya hak pemegang saham dalam pengambilalihan (takeover defences), (3) berpengaruh positif dengan tingkat transparansi laporan keuangan, (4) berpengaruh positif dengan independensi dewan komisaris, kepemilikan saham dewan dan keahlian dewan, serta berpengaruh negatif dengan kekuasaan CEO atas dewan.

Setyaningrum (2005) meneliti pengaruh mekanisme corporate governance terhadap peringkat surat hutang perusahaan di Indonesia. Setyaningrum (2005) menggunakan jumlah blockholders, kepemilikan institusional, kepemilikan insiders, ukuran KAP, komite audit, ukuran dewan komisaris dan persentase komisaris independen sebagai proksi dari corporate governance. Model analisis yang digunakan adalah ordered logit regression. Hasil penelitian Setyaningrum (2005) menemukan bahwa peringkat surat hutang perusahaan: (1) berpengaruh negatif dengan jumlah blockholders dengan kepemilikan paling sedikit 5%, (2) berpengaruh positif dengan persentase kepemilikan institusional dalam perusahaan, (3) berpengaruh positif dengan ukuran KAP, dan (4) berpengaruh positif dengan keberadaan komite audit. Penelitian Setyaningrum (2005) tidak dapat

membuktikan adanya pengaruh kepemilikan insiders, ukuran dewan komisaris, dan persentase komisaris independen terhadap peringkat surat hutang perusahaan.

Setyapurnama dan Norpratiwi (2007) meneliti pengaruh corporate governance terhadap peringkat dan yield obligasi. Mereka menggunakan kepemilikan institusi, komisaris independen, komite audit, dan kepemilikan manajerial sebagai proksi dari corporate governance. Mereka menggunakan model analisis logistic regression dan multiple regression untuk menguji hipotesis mereka. Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa komisaris independen berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi dan berpengaruh negatif terhadap yield obligasi. Mereka menyatakan bahwa semakin baik pengimplementasian corporate governance di dalam perusahaan, semakin tinggi peringkat obligasi, tetapi semakin rendah yield obligasinya. Mereka juga menemukan bahwa komite audit berpengaruh negatif dengan yield obligasi.

Rinaningsih (2008) meneliti pengaruh praktek corporate governance terhadap risiko kredit dan yield surat hutang (obligasi) dengan menggunakan kepemilikan institusi, kualitas audit, komite audit, dan komisaris independen sebagai proksi dari corporate governance. Hasil penelitiannya adalah: (1) kualitas audit dan komite audit berpengaruh positif dengan peringkat obligasi, (2) jumlah blockholders berpengaruh positif terhadap yield obligasi, dan (3) kepemilikan institusional berpengaruh negatif dan signifikan terhadap yield obligasi.

2.2. Pengembangan Hipotesis

1) Pengaruh jumlah blockholders terhadap peringkat obligasi dan yield obligasi

Perusahaan-perusahaan publik diharapkan untuk menerapkan good corporate governance untuk melindungi kepentingan dan hak-hak para pemegang saham. Struktur kepemilikan merupakan sebuah elemen yang sangat penting dalam corporate governance terutama apabila terdapat jumlah blockholders yang signifikan di dalam perusahaan (Ashbaugh et al, 2004). Blockholders didefinisikan sebagai pemegang saham yang memiliki saham di atas 5% dari total keseluruhan saham perusahaan. Menurut Shleifer dan Vishny dalam Setyaningrum (2005), para blockholders ini sangat memperhatikan efektivitas dari tata kelola perusahaan yang baik (good corporate governance). Para blockholders memiliki kepentingan finansial di dalam perusahaan, mempunyai hak untuk mengetahui kinerja dan kebijakan yang diambil oleh manajemen, dan mereka juga memiliki kekuatan untuk menekan manajemen apabila manajemen melakukan tindakan yang menyimpang atau merugikan perusahaan.

Literatur mengenai jumlah blockholder pada dasarnya memiliki dua hipotesis yang saling bertentangan. Hipotesis pertama menyatakan bahwa kepemilikan terkonsentrasi membolehkan blockholders untuk memberikan pengaruh yang tidak semestinya kepada manajemen untuk melindungi keuntungan mereka sendiri sehingga dapat merugikan pemegang saham lainnya atau pemegang saham minoritas. Hipotesis ini dinamakan *private benefit hypothesis*. Hipotesis yang berlawanan dengan hipotesis ini adalah *shared benefit hypothesis*. Hipotesis kedua ini menyarankan agar blockholders melakukan pengawasan yang lebih efisien terhadap manajemen dan keuntungan yang didapat dari hasil monitoring tersebut dibagikan kepada seluruh shareholders dan bondholders. Apabila private benefit hypothesis lebih mendominasi, akan ditemukan pengaruh yang positif antara blockholding dan yield dan akan ditemukan pengaruh yang negatif antara blockholding dan yield apabila shared benefit hypothesis mendominasi (Bhojraj dan Sengupta, 2003).

Bhojraj dan Sengupta (2003) menemukan bahwa jumlah blockholders berpengaruh positif dengan peringkat obligasi dan berpengaruh negatif dengan yield obligasi. Hal ini

berarti semakin besar jumlah stockholders dalam perusahaan, maka peringkat obligasi akan semakin baik tetapi semakin rendah yield obligasinya. Hasil penelitian ini bertentangan dengan hasil penelitian Ashbaugh et al (2004) yang menemukan bahwa jumlah blockholders berpengaruh negatif dengan peringkat obligasi dan berpengaruh positif dengan yield obligasi.

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang akan diajukan adalah:

H1a: Jumlah blockholders berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi.

H2a: Jumlah blockholders berpengaruh negatif terhadap yield obligasi.

2) Pengaruh persentase komisaris independen terhadap peringkat dan yield obligasi

Komisaris independen adalah dewan komisaris yang berasal dari luar perusahaan. Anggota komisaris independen tidak mempunyai hubungan afiliasi dengan perusahaan, dewan direksi, maupun dengan dewan komisaris lainnya. Bhojraj dan Sengupta (2003) menemukan bahwa perusahaan dengan proporsi dewan komisaris independen yang lebih besar akan memiliki corporate governance yang lebih baik. Persentase komisaris independen yang lebih besar akan mengurangi agency risk dan meningkatkan peringkat obligasi serta yield menjadi lebih rendah.

Dewan komisaris yang didominasi oleh komisaris independen akan lebih memahami manfaat dari konservatisme sehingga mereka akan cenderung untuk lebih menggunakan prinsip akuntansi yang lebih konservatif. Di lain pihak, dewan komisaris yang didominasi oleh pihak internal memiliki insentif monitoring yang lemah yang akan memberikan kesempatan yang lebih besar bagi manajer untuk menggunakan prinsip akuntansi yang lebih agresif (Ahmed dan Duellman, 2007). Penelitian Uzun et al (2004) menunjukkan bahwa perusahaan dengan persentase dewan komisaris yang rendah cenderung terjadi kecurangan. Hal ini dapat mengakibatkan menurunnya peringkat obligasi dan meningkatnya yield obligasi.

Setyapurnama dan Norpratiwi (2007) menemukan bahwa persentase komisaris independen berpengaruh positif dengan peringkat obligasi dan berpengaruh negatif dengan yield obligasi. Hasil penelitian mereka menunjukkan bahwa peringkat obligasi memperhatikan jumlah komisaris independen sebagai suatu lembaga pengendali nilai perusahaan dan menjadi penentu peringkat obligasi. Hasil penelitian mereka juga menunjukkan bahwa jumlah komisaris independen merupakan salah satu variabel yang dipertimbangkan investor dalam melakukan investasi dalam obligasi. Persentase jumlah komisaris independen yang lebih tinggi diharapkan dapat memaksimalkan nilai perusahaan. Nilai perusahaan yang tinggi akan mengurangi default risk dan menaikkan harga jual obligasi sehingga yield obligasi akan semakin kecil (Setyapurnama dan Norpratiwi, 2007).

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang akan diajukan adalah:

H1b: Persentase komisaris independen berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi

H2b: Persentase komisaris independen berpengaruh negatif terhadap yield obligasi

3) Pengaruh ukuran dewan komisaris terhadap peringkat dan yield obligasi

Tugas utama dari dewan komisaris adalah untuk mengawasi dan memberikan nasihat bagi manajemen atau dewan direksi. Dewan komisaris bertanggung jawab untuk mengawasi segala tindakan dan kebijakan yang diambil oleh manajemen agar tidak ada penyimpangan yang terjadi. Keberadaan dewan komisaris diharapkan dapat mengarahkan direksi untuk mengutamakan kepentingan perusahaan. Menurut Kusumawati dan Riyanto (2005), hubungan antara jumlah dewan komisaris dengan nilai

perusahaan didukung oleh dua perspektif fungsi, yaitu fungsi service dan fungsi kontrol. Fungsi service berarti dewan komisaris dapat memberikan konsultasi dan nasihat kepada manajemen. Fungsi kontrol berarti dewan komisaris mengontrol perilaku oportunistik manajemen sehingga tercapailah keselarasan antara pemegang saham dengan manajer atau direksi. Dari kedua fungsi tersebut, dapat dilihat bahwa ukuran dewan komisaris berpengaruh terhadap nilai perusahaan. Semakin banyak dewan komisaris yang dimiliki oleh perusahaan, maka akan semakin baik nilai perusahaan itu di mata publik karena fungsi service dan fungsi kontrol yang dijalankan oleh dewan komisaris.

Teori agensi menganggap dewan komisaris sebagai mekanisme pengendalian intern tertinggi yang bertanggung jawab untuk mengawasi tindakan manajemen. Hal ini dapat diartikan bahwa semakin besar jumlah anggota dewan komisaris, maka semakin efektif pengawasan yang dilakukan terhadap manajemen sehingga nilai perusahaan akan semakin baik. Nilai perusahaan yang tinggi akan mengurangi default risk dan menaikkan harga jual obligasi sehingga yield obligasi akan semakin kecil (Seytapurnama dan Norpratiwi, 2007).

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang akan diajukan adalah:

H1c: Ukuran dewan komisaris berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi

H2c: Ukuran dewan komisaris berpengaruh negatif terhadap yield obligasi

4) Pengaruh kualitas audit terhadap peringkat dan yield obligasi

Kualitas audit menunjukkan seberapa akurat informasi keuangan perusahaan. Kualitas audit dapat dilihat dari ukuran kantor akuntan publik yang melakukan proses audit dalam perusahaan tersebut. Menurut Rinaningsih (2008), kantor akuntan publik (KAP) big-4 akan memberikan kualitas audit yang lebih baik dibandingkan dengan KAP non big-4. Perusahaan yang diaudit oleh KAP big-4 diharapkan akan memiliki peringkat obligasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang diaudit oleh KAP non big-4. Hal ini disebabkan KAP big-4 memiliki reputasi internasional dan memiliki standar audit baku yang berlaku di berbagai negara yang diharapkan mampu untuk memberikan pernyataan pendapat (opini) yang independen. Hasil audit yang telah dilakukan oleh KAP big-4 akan mengurangi agency risk, mengurangi default risk, dan meningkatkan peringkat obligasi perusahaan, akan tetapi dapat menurunkan yield dari obligasi itu sendiri.

Berdasarkan uraian di atas, maka hipotesis yang akan diajukan adalah:

H1d: Kualitas audit berpengaruh positif dengan peringkat obligasi

H2d: Kualitas audit berpengaruh negatif dengan yield obligasi

III. METODE RISET

3.1. Sampel

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini dipilih secara purposive sampling. Jumlah sampel dilihat pada tabel 1.

	Jumlah
Jumlah obligasi yang aktif diperdagangkan sampai akhir 2009	230
Jumlah obligasi yang aktif diperdagangkan sampai akhir 2010	231
Total obligasi	461
Obligasi yang perusahaannya tidak menerbitkan laporan keuangan atau tidak bermata uang rupiah tahun 2008 dan 2009	(24)
Obligasi yang tidak memiliki peringkat	(11)
Obligasi yang tidak memiliki kupon tetap dan/atau sukuk/syariah	(130)
Obligasi yang memenuhi kriteria	306
Obligasi yang datanya tidak lengkap	(44)
Jumlah sampel dalam penelitian	252

Tabel 1. Sampel penelitian

3.2. Variabel Independen

Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua variabel yaitu peringkat obligasi dan yield obligasi

1) Peringkat Obligasi

Peringkat obligasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah peringkat obligasi dengan kategori investment grade yang kemudian dipisahkan menjadi dua kategori: (1) kategori high investment grade untuk obligasi perusahaan yang risiko default-nya sangat rendah (peringkat AAA sampai A) dan (2) kategori low investment grade untuk perusahaan yang risiko default-nya lebih tinggi (BBB). Pembagian peringkat menjadi high investment grade dan low investment grade dilakukan karena seluruh obligasi yang dinilai oleh lembaga pemeringkat obligasi mendapat peringkat investment grade. Perusahaan yang mendapatkan peringkat obligasi di bawah investment grade memilih untuk tidak mempublikasikan hasil penilaian tersebut dan pada akhirnya tidak jadi menerbitkan obligasi (Chandra, 2009). Variabel ini dinyatakan dalam dummy yaitu 1 apabila masuk ke dalam peringkat high investment grade dan 0 apabila masuk ke dalam peringkat low investment grade.

2) Yield Obligasi

Yield adalah tingkat pengembalian terhadap suatu investasi setiap tahunnya yang akan diterima oleh investor. Yield obligasi yang digunakan dalam penelitian ini dihitung dengan pendekatan yield to maturity. YTM adalah keuntungan yang dapat diperoleh oleh investor obligasi apabila mereka memiliki obligasi tersebut sampai dengan jatuh tempo. YTM telah memperhitungkan unsur bunga dan nilai waktu uang (time value of money). Mengingat rumitnya perhitungan YTM, maka dapat digunakan juga penghitungan yield to maturity approximation (Setyapurnama dan Norpratiwi, 2007).

Rumus YTM :

$$YTM \text{ approximation} = \frac{C + \frac{R - P}{n}}{\frac{R + P}{2}} \times 100\%$$

Keterangan:

C = kupon

n = periode waktu yang tersisa

R = redemption value

P = harga pembelian

3.3. Variabel Dependen

Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini adalah jumlah blockholders, persentase komisaris independen, ukuran dewan komisaris, dan kualitas audit. Definisi operasional dari variabel independen dapat dilihat dalam tabel 2.

3.4. Variabel Kontrol

Variabel kontrol yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua variabel yaitu total aset dan rasio return on asset

1) Total Aset

Total aset yang digunakan dalam penelitian ini adalah logaritma dari besarnya total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan dalam satu tahun. Semakin besar total aktiva yang dimiliki oleh perusahaan, maka semakin besar pula kemampuan perusahaan tersebut dalam membayar kewajiban di masa mendatang. Hasil pengujian total aktiva diharapkan berpengaruh positif dengan peringkat obligasi dan berpengaruh negatif dengan yield obligasi (Setyapurnama dan Norpratiwi, 2007).

2) Rasio return on asset

Return on Asset (ROA) merefleksikan seberapa besar laba yang dihasilkan oleh perusahaan dari aktiva yang dimiliki perusahaan. ROA menghubungkan laba bersih dengan total aset dari perusahaan. Return on Asset merupakan salah satu indikator profitabilitas perusahaan karena rasio ini mengukur efisiensi pengelolaan aset dan berapa earnings yang dihasilkan. Semakin efisien pengelolaan aset perusahaan, semakin besar pula pendapatan dan hal ini akan menyebabkan semakin kecil juga kemungkinan perusahaan untuk mengalami kegagalan pembayaran bunga obligasi (Setyaningrum, 2005). Hasil pengujian ini diharapkan berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi dan berpengaruh negatif terhadap yield obligasi.

Tabel 2. Definisi Operasional Variabel Independen

Variabel independen	Definisi Operasional
Jumlah <i>blockholders</i> (BLOCK)	Jumlah <i>blockholders</i> di dalam perusahaan, yaitu pemegang obligasi yang memiliki kepemilikan saham di atas 5% dari total saham perusahaan
Persentase komisaris independen (%BRD_IND)	Perbandingan antara jumlah komisaris independen dengan jumlah komisaris pada perusahaan penerbit
Ukuran dewan komisaris (BOARD)	Jumlah anggota dewan komisaris yang terdapat di dalam perusahaan penerbit obligasi
Kualitas Audit (AUDIT)	1 (satu) apabila diaudit oleh Kantor Akuntan Publik (KAP) <i>big-4</i> dan 0 (nol) apabila diaudit oleh Kantor Akuntan Publik (KAP) lainnya

3.5. Metode Analisis Data

Penelitian ini menggunakan dua teknik analisis, yaitu analisis logistic regression untuk menguji hipotesis pertama dan multiple regression untuk menguji hipotesis kedua. Analisis logistic regression (logit) digunakan untuk menguji pengaruh mekanisme corporate governance terhadap peringkat obligasi. Analisis multiple regression digunakan untuk menguji pengaruh mekanisme corporate governance terhadap yield obligasi.

Model penelitian yang digunakan untuk pengujian hipotesis 1 adalah:

$$\text{RATING}_{it+1} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{BLOCK}_{it} + \alpha_2 \text{BRD_IND}_{it} + \alpha_3 \text{BOARD}_{it} + \alpha_4 \text{AUDIT}_{it} + \alpha_5 \text{LTA}_{it} + \alpha_6 \text{ROA}_{it} + \varepsilon$$

Model penelitian yang digunakan untuk pengujian hipotesis 2 adalah:

$$\text{YTM}_{it+1} = \alpha_0 + \alpha_1 \text{BLOCK}_{it} + \alpha_2 \text{BRD_IND}_{it} + \alpha_3 \text{BOARD}_{it} + \alpha_4 \text{AUDIT}_{it} + \alpha_5 \text{LTA}_{it} + \alpha_6 \text{ROA}_{it} + \varepsilon$$

Keterangan :

- RATING_{it+1} = Peringkat obligasi perusahaan yang diterbitkan oleh lembaga pemeringkat obligasi setelah tahun penilaian corporate governance. Variabel ini kategorikal, yaitu: 0 = low investment grade, 1 = high investment grade.
- YTM_{it+1} = Yield obligasi perusahaan yang dihitung berdasarkan harga rata-rata obligasi pada akhir tahun setelah tahun penilaian corporate governance
- BLOCK = Jumlah blockholders dalam perusahaan.
- BRD_IND = Persentase komisaris yang tidak mempunyai kaitan dengan manajemen perusahaan.
- BOARD = Jumlah dewan komisaris di dalam perusahaan.
- AUDIT = Kualitas audit, merupakan variabel dummy, 0 jika diaudit oleh KAP non big 4, 1 jika diaudit oleh KAP big 4.
- LTA = Logaritma dari ukuran perusahaan yaitu total asset.
- ROA = Rasio net income dibagi dengan total asset.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
RATING	252	0	1	,92	,277
YTM	252	6,056	16,211	11,22471	2,049820
BLOCK	252	1	5	1,85	,995
BRD_IND	252	,000	,750	,26742	,198738
BOARD	252	0	10	5,04	2,344
AUDIT	252	0	1	,71	,456
ASSET	252	5,154	8,596	6,93358	,590790
ROA	252	-,058	,280	,04561	,046389
Valid N (listwise)	252				

4.2. Pengujian Hipotesis Pertama

Hasil pengujian hipotesis pertama dapat dilihat pada tabel 4 dan tabel 5.

Tabel 4. Pengujian Nagelkerke's R square

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	63.553 ^a	.275	.630

a. Estimation terminated at iteration number 9 because parameter estimates changed by less than .001.

Tabel 5. Pengujian koefisien regresi

Variables in the Equation		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	BLOCK	-.660	.242	7.420	1	.006	.517
	BRD_IND	-5.042	2.043	6.092	1	.014	.006
	BOARD	.249	.235	1.119	1	.290	1.282
	AUDIT	2.381	.890	7.152	1	.007	10.820
	ASSET	4.293	1.273	11.377	1	.001	73.182
	ROA	45.672	14.496	9.927	1	.002	7E+019
	Constant	-26.670	7.972	11.192	1	.001	.000

a. Variable(s) entered on step 1: BLOCK, BRD_IND, BOARD, AUDIT, ASSET, ROA.

Hasil pengujian logistic regression menunjukkan bahwa jumlah blockholders berpengaruh negatif terhadap peringkat obligasi, hipotesis H1a tidak didukung. Hasil penelitian sejalan dengan penelitian Setyaningrum (2005) yang menemukan bahwa jumlah blockholder berpengaruh negatif dengan peringkat obligasi. Hasil penelitian ini mendukung private benefit hypothesis yang menyatakan bahwa kepemilikan terkonsentrasi memperbolehkan blockholders untuk memberikan pengaruh yang tidak semestinya kepada manajemen untuk melindungi keuntungan mereka sendiri sehingga dapat merugikan pemegang saham lainnya atau pemegang saham minoritas. Menurut Setyaningrum (2005), jumlah blockholders yang semakin banyak dapat meningkatkan kemampuan blockholders untuk menekan manajemen mengambil keputusan yang dapat menguntungkan mereka. Blockholders dapat memaksa manajemen untuk berinvestasi pada proyek yang memiliki return tinggi dengan risiko yang tinggi pula. Apabila proyek tersebut berhasil, maka blockholders akan mendapatkan keuntungan dari kenaikan harga saham, tetapi para bondholder tidak ikut menikmatinya. Apabila proyek gagal, maka bondholders akan juga menanggung risiko, yaitu apabila perusahaan tidak mampu untuk membayarkan bunga dan pokok obligasi.

Hasil pengujian logistic regression menunjukkan bahwa persentase komisaris independen berpengaruh negatif terhadap peringkat obligasi, hipotesis H1b tidak didukung. Siregar dan Utama (2006) menyatakan bahwa ketentuan minimum komisaris independen sebesar 30% mungkin belum cukup tinggi untuk menyebabkan para komisaris independen untuk mendominasi kebijakan yang diambil oleh dewan komisaris. Jika komisaris independen merupakan pihak mayoritas, maka mungkin fungsi pengawasan terhadap manajemen akan lebih efektif. Ujiyantho dan Pramuka (2007) menemukan bahwa persentase komisaris independen berpengaruh positif dengan manajemen laba (earnings management). Hal ini berarti semakin besar persentase komisaris independen, maka tingkat manajemen laba yang dilakukan akan semakin besar. Apabila tingkat manajemen laba membesar, maka nilai perusahaan akan semakin menurun dan menyebabkan peringkat obligasi memburuk. Ujiyantho dan Pramuka (2007) menjelaskan hal ini dapat terjadi karena penempatan atau penambahan anggota dewan komisaris independen dimungkinkan hanya sekedar memenuhi ketentuan formal, sementara pemegang saham mayoritas masih memegang peranan yang penting sehingga kinerja dewan tidak meningkat bahkan turun.

Hasil pengujian logistic regression menunjukkan bahwa ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap peringkat obligasi, hipotesis H1c tidak didukung. Hasil penelitian sejalan dengan penelitian Setyaningrum (2005) dan Puspitasari (2009) yang menemukan bahwa ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh dengan peringkat obligasi.

Menurut Setyaningrum (2005), ukuran dewan komisaris yang besar tidak selalu menguntungkan bagi bondholders karena dengan banyaknya jumlah anggota dewan, maka akan semakin sulit proses pengambilan keputusan yang bisa disepakati bersama. Para anggota dewan komisaris juga mungkin akan melakukan tindakan yang hanya menguntungkan kepentingan mereka sendiri. Ujiyantho dan Pramuka (2007) menyatakan bahwa besar kecilnya dewan komisaris bukanlah faktor penentu utama dari efektivitas pengawasan terhadap kinerja manajemen. Mekanisme pengawasan dan pengendalian terhadap manajemen tergantung dari nilai, norma, dan kepercayaan yang diterima dari suatu organisasi serta peran dewan komisaris dalam aktivitas pengendalian terhadap manajemen sehingga ukuran dewan komisaris tidak mempengaruhi nilai perusahaan dan tidak berpengaruh terhadap peringkat obligasi.

Hasil pengujian logistic regression menunjukkan bahwa kualitas audit berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi, hipotesis H1d \rightarrow didukung. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Rinaningsih (2008) yang menemukan bahwa kualitas audit berpengaruh positif dengan peringkat obligasi. Menurut Rinaningsih (2008), perusahaan yang diaudit oleh KAP big-4 akan memiliki peringkat obligasi yang lebih tinggi dibanding dengan perusahaan yang diaudit oleh KAP non big-4. KAP big-4 masih dipercaya dapat memberikan penilaian akan kewajaran laporan keuangan sehingga dapat mengurangi keraguan dari bondholders atas kualitas laporan keuangan. Hal ini akan menyebabkan penurunan default risk yang tercermin dari meningkatnya peringkat surat hutang.

4.3. Hasil Pengujian Hipotesis Kedua

Hasil pengujian hipotesis kedua dapat dilihat pada tabel 6, tabel 7 dan tabel 8.

Tabel 6. Hasil Pengujian Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.360 ^a	.129	.108	1.935928

a. Predictors: (Constant), ROA, BRD_IND, BLOCK, BOARD, AUDIT, ASSET

Tabel 7. Hasil uji F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	136.427	6	22.738	6.067	.000 ^a
	Residual	918.215	245	3.748		
	Total	1054.642	251			

a. Predictors: (Constant), ROA, BRD_IND, BLOCK, BOARD, AUDIT, ASSET

b. Dependent Variable: YTM

Tabel 8. Hasil uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	19.626	1.900		10.327	.000
	BLOCK	.013	.137	.006	.098	.922
	BRD_IND	2.259	.672	.219	3.361	.001
	BOARD	-.019	.062	-.021	-.303	.762
	AUDIT	-.149	.319	-.033	-.466	.641
	ASSET	-1.214	.274	-.350	-4.436	.000
	ROA	-9.134	2.969	-.207	-3.076	.002

a. Dependent Variable: YTM

Hasil pengujian multiple regression menunjukkan bahwa jumlah blockholders tidak berpengaruh terhadap YTM, hipotesis H2a tidak didukung. Hal ini kemungkinan disebabkan para investor tidak memperhatikan jumlah blockholders yang terdapat dalam perusahaan penerbit obligasi ketika ingin membeli obligasi. Berapapun jumlah blockholders yang terdapat di dalam perusahaan tidak mempengaruhi pertimbangan investor untuk membeli obligasi dan tidak mempengaruhi harga pasar dari obligasi itu sendiri, sehingga tidak berdampak terhadap besarnya YTM karena salah satu faktor yang mempengaruhi YTM adalah harga pasar. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Bhojraj dan Sengupta (2003) yang menemukan bahwa jumlah blockholders berpengaruh negatif dengan yield obligasi dan hasil penelitian Ashbaugh et al (2004) yang menemukan bahwa jumlah blockholders berpengaruh positif dengan yield obligasi.

Hasil pengujian multiple regression menunjukkan bahwa persentase komisaris independen berpengaruh positif terhadap YTM, hipotesis H2b tidak didukung. Ujiyantho dan Pramuka (2007) menjelaskan hal ini dapat terjadi karena dewan komisaris independen dimungkinkan hanya sekedar memenuhi regulasi (>30%), sementara pihak founders masih memegang peranan yang penting sehingga kinerja dewan tidak meningkat bahkan turun. Ujiyantho dan Pramuka (2007) menemukan bahwa persentase komisaris independen berpengaruh positif dengan manajemen laba (earnings management). Semakin besar manajemen laba yang dilakukan perusahaan, nilai perusahaan akan menurun karena menurunnya kualitas laporan keuangan. Hal ini akan menyebabkan nilai jual dari obligasi menurun sehingga yield obligasi akan meningkat.

Hasil pengujian multiple regression menunjukkan bahwa ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap YTM, hipotesis H2c tidak didukung. Hal ini dapat dijelaskan bahwa ukuran dewan komisaris bukan merupakan faktor penentu dari fungsi monitoring terhadap manajemen (Ujiyantho dan Pramuka, 2007). Mekanisme pengawasan terhadap manajemen tergantung dari peran dari dewan komisaris dalam melakukan monitoring terhadap manajemen, bukan tergantung dari jumlah anggota dewan komisaris. Tugas utama dari dewan komisaris adalah untuk memberikan nasihat dan mengawasi segala tindakan yang diambil manajemen untuk meminimalisir tindakan penyimpangan yang dilakukan oleh manajemen. Tugas dari dewan komisaris ini tergantung dari stabilitas dari dewan komisaris, pengetahuan sektor, dan pengetahuan akan perusahaan (Bradley et al. 2007), bukan tergantung dari banyaknya anggota dewan komisaris. Jumlah dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap nilai perusahaan dan tidak meningkatkan harga jual obligasi sehingga tidak berpengaruh terhadap yield obligasi.

Hasil pengujian multiple regression menunjukkan bahwa kualitas audit tidak berpengaruh terhadap YTM, hipotesis H2d tidak didukung. Susiana dan Herawaty (2007) menemukan bahwa kualitas audit yang diukur dengan ukuran KAP tidak berpengaruh terhadap integritas laporan keuangan. Ini menunjukkan bahwa tidak ada perbedaan yang terlalu signifikan antara kualitas audit yang dilakukan oleh KAP big-4 dan non big-4. Salah satu faktor yang menentukan besarnya YTM adalah harga pasar dari obligasi. Investor obligasi mungkin tidak mempertimbangkan apakah perusahaan penerbit obligasi diaudit oleh KAP big-4 ataupun non big-4 ketika ingin membeli obligasi. Obligasi yang perusahaannya diaudit oleh KAP big-4 belum tentu memiliki harga pasar yang lebih tinggi daripada obligasi yang perusahaannya diaudit oleh KAP non big-4. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa ukuran KAP tidak berpengaruh terhadap YTM.

Hasil pengujian logistic regression menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi dan hasil pengujian multiple regression menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap YTM. Hasil penelitian ini konsisten dengan hasil penelitian Bhojraj dan Sengupta (2003) yang menyatakan bahwa total asset berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi dan berpengaruh negatif terhadap yield obligasi dan hasil penelitian Ibrahim (2008) yang menemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif dengan YTM. Menurut Ibrahim (2008), ukuran perusahaan merupakan hal yang dipertimbangkan oleh investor dalam berinvestasi dalam obligasi korporasi di Bursa Efek Indonesia. Semakin besar skala atau ukuran perusahaan, maka risiko untuk mengalami kegagalan bayar (default risk) akan lebih kecil dibandingkan dengan perusahaan yang skalanya lebih kecil. Hal ini akan mengakibatkan perusahaan yang berukuran lebih besar akan memiliki peringkat obligasi yang lebih tinggi dengan yield yang lebih rendah.

Hasil pengujian logistic regression menunjukkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi dan hasil pengujian multiple regression menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap YTM. Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Setyaningrum (2005) yang menemukan bahwa ROA berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi. Menurut Setyaningrum (2005), ROA merupakan salah satu indikator profitabilitas perusahaan, mengukur efisiensi pengelolaan asset dan berapa earning yang mampu dihasilkan. Semakin efisien pengelolaan asset, maka pendapatan semakin besar sehingga semakin kecil kemungkinan perusahaan untuk mengalami gagal bayar yang menjadikan peringkat surat hutang semakin baik. Perusahaan yang memiliki ROA semakin tinggi akan memiliki kemungkinan default risk yang lebih kecil. Hal ini menyebabkan menurunnya YTM dari obligasi karena harga pembelian obligasi menjadi tinggi. Harga pembelian yang tinggi akan menyebabkan penurunan YTM.

V. PENUTUP

Dari hasil penelitian dapat diambil kesimpulan bahwa mekanisme Good Corporate Governance yang diproksikan dengan jumlah blockholders, persentase komisaris independen, dan kualitas audit berpengaruh terhadap peringkat obligasi, sedangkan mekanisme GCG yang diproksikan dengan ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap peringkat obligasi. Dari hasil penelitian juga dapat diambil kesimpulan bahwa mekanisme Good Corporate Governance yang diproksikan dengan jumlah blockholders, ukuran dewan komisaris, dan kualitas audit tidak berpengaruh terhadap yield obligasi dan hanya persentase komisaris independen yang berpengaruh terhadap yield obligasi.

Variabel jumlah blockholders berpengaruh negatif terhadap peringkat obligasi. Blockholders yang semakin banyak dapat menekan manajemen untuk berinvestasi pada proyek yang memiliki return tinggi namun berisiko tinggi. Variabel persentase komisaris

independen berpengaruh negatif terhadap peringkat obligasi. Hal ini dapat terjadi karena penempatan atau penambahan anggota dewan komisaris independen dimungkinkan hanya sekedar memenuhi ketentuan formal. Variabel ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap peringkat obligasi. Besar kecilnya dewan komisaris bukanlah faktor penentu utama dari efektivitas pengawasan terhadap kinerja manajemen. Variabel kualitas audit berpengaruh positif terhadap peringkat obligasi. KAP big-4 masih dipercaya dapat memberikan penilaian akan laporan keuangan sehingga dapat mengurangi keraguan dari bondholders atas kualitas laporan keuangan.

Variabel jumlah blockholders tidak berpengaruh terhadap YTM. Besarnya YTM dipengaruhi oleh harga pasar dari obligasi. Hasil penelitian ini kemungkinan disebabkan para investor tidak memperhatikan jumlah blockholders yang terdapat dalam perusahaan penerbit obligasi ketika ingin membeli obligasi. Variabel persentase komisaris independen berpengaruh positif terhadap YTM. Hal ini dapat terjadi karena dewan komisaris independen dimungkinkan hanya sekedar memenuhi regulasi (>30%). Variabel ukuran dewan komisaris tidak berpengaruh terhadap YTM. Mekanisme pengawasan terhadap manajemen tergantung dari peran dari dewan komisaris dalam melakukan monitoring terhadap manajemen, bukan tergantung dari jumlah anggota dewan komisaris. Variabel kualitas audit tidak berpengaruh terhadap YTM. Salah satu faktor yang menentukan besarnya YTM adalah harga pasar dari obligasi. Investor obligasi mungkin tidak mempertimbangkan apakah perusahaan penerbit obligasi diaudit oleh KAP big-4 ataupun non big-4 ketika ingin membeli obligasi.

Saran untuk penelitian selanjutnya adalah menambah periode pengamatan yang digunakan sehingga data observasi menjadi lebih banyak. Penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel corporate governance yang lebih lengkap serta variabel lain terkait faktor akuntansi selain total asset dan ROA yang diperkirakan akan mempengaruhi peringkat dan yield obligasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmed, Answer S dan Scott Duellman, (2007), "Accounting Conservatism and Board of Director Characteristics: An Empirical Analysis," [e-journal] www.ssrn.com, Diakses tanggal 15 September 2011.
- Ashbaugh, Hollis, D. Collins, and R. Lafond, (2006), "The Effects of Corporate Governance on Firms' Credit Ratings," [e-journal] www.ssrn.com, Diakses tanggal 22 Agustus 2011.
- Bhojraj, S., and P. Sengupta, (2003), "Effect of Corporate Governance on Bond Rating and Yield: The Role of Institutional Investors and Outside Directors," [e-journal] www.ssrn.com, Diakses tanggal 22 Agustus 2011.
- Bradley, M., Dong Chen, George Dallas, and Elizabeth Snyderwine, (2007), "The Relation between Corporate Governance and Credit Risk, Bond Yields and Firm Valuation," *Working Paper*, [e-journal] www.ssrn.com, Diakses tanggal 22 Agustus 2011.
- Chandra, Alvin, (2009), "Pengaruh Pertumbuhan perusahaan Terhadap Peringkat Obligasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia," Skripsi Sarjana (Tidak dipublikasikan). Universitas Pelita Harapan.
- Ibrahim, Hadasman, (2008), "Pengaruh Tingkat Suku Bunga, Peringkat Obligasi, Ukuran Perusahaan Dan Der Terhadap *Yield To Maturity* Obligasi Korporasi Di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2004-2006," Tesis (tidak dipublikasikan), Universitas Diponegoro.

- Kusumawati, Dwi Novi dan Bambang Riyanto, (2005), "Corporate Governance dan Kinerja: Analisis Pengaruh Compliance Reporting dan Struktur Dewan Terhadap Kinerja," *Simposium Nasional Akuntansi VIII*, Solo, 15-16 September.
- Mustikasari, Greta Ita, (2010), "Pengaruh Mekanisme *Good Corporate Governance* Terhadap Peringkat Obligasi dan *Yield* Obligasi," Skripsi Sarjana (Tidak dipublikasikan), Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Puspitasari, Ika, (2009), "Analisis Pengaruh *Diversity* Dan Fungsi Pengawasan *Board of Commissioners* Terhadap *Bond Rating* Dalam Perspektif *Corporate Governance*," Skripsi Sarjana (Tidak dipublikasikan), Universitas Sebelas Maret.
- Rinaningsih, (2008), "Pengaruh Praktek Corporate Governance terhadap Risiko Kredit, *Yield* Surat Hutang (Obligasi)," *Simposium Nasional Akuntansi XI*, Pontianak, 23-24 Juli.
- Setyaningrum, Dyah, (2005), "Pengaruh Mekanisme Corporate Governance Terhadap Peringkat Surat Utang Perusahaan di Indonesia," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, vol.2,no.2, 73-102.
- Setyapurnama, Yudi Santara dan A. M. Vianey Norpratiwi, (2007), "Pengaruh Corporate Governance Terhadap Peringkat Obligasi dan *Yields* Obligasi," *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, Vol. 7, No. 2.
- Siregar, Sylvia Veronica dan Siddharta Utama, (2005), "Pengaruh Struktur Kepemilikan, Ukuran Perusahaan, dan Praktek Corporate Governance Terhadap Pengelolaan Laba (*Earnings Management*)," *Simposium Nasional Akuntansi VIII*, Solo, 15-16 September.
- Sisca, (2009), "Pengaruh *Corporate Governance* Terhadap Peringkat dan *Yield* Obligasi," Skripsi Sarjana (Tidak dipublikasikan), Universitas Pelita Harapan.
- Susiana dan Arleen Herawaty, (2007), "Analisis pengaruh independensi, mekanisme *corporate governance*, dan kualitas audit terhadap integritas manajemen keuangan," *Simposium Nasional Akuntansi X*, Makassar, 26-28 Juli.
- Ujiyantho, Muh. Arif dan Bambang Agus Pramuka, (2007), "Mekanisme Corporate Governance, Manajemen Laba dan Kinerja Keuangan," *Simposium Nasional Akuntansi X*, Makassar, 26-28 Juli.
- Uzun, Hatice, Samuel H. Szewczyk dan Raj Varma, (2004), "Board Composition and Corporate Fraud," *Financial Analysts Journal* (May/Jun): 33-43.

RELEVANSI NILAI LABA DAN KOMPONEN ARUS KAS TERHADAP HARGA SAHAM DENGAN CURRENT RATIO SEBAGAI PEMODERASI RELEVANSI NILAI ARUS KAS OPERASI PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BEI PERIODE 2008 – 2010

Cathlin Valencia

Institut Bisnis dan Informatika Indonesia

Email : d_lechi@yahoo.com

Mulyani

Institut Bisnis dan Informatika Indonesia

Email : mulyani@ibii.ac.id

Abstract

Stock transactions has a fairly high risk so that the relevant information is needed to assess the performance of the company. This study is to prove the value relevance of earnings and cash flow components which also influenced by current ratio for cash flow operation that are used by the investors in decision making. Object of this study is manufacturing companies listed at BEI period 2008 -2010 with the number of companies studied were 345 companies. The analysis use classical assumption, multiple linear regression, F analysis, t analysis, coefficient determination of R square by SPSS 19.0.

The conclusion of this research are as follows: earnings, operating cash flow, and financing cash flow have positive effect significant on stock price which means that earnings, operating cash flow, and financing cash flow have value relevance in assessing the performance of the company. Investing cash flow has a positive effect but not significant means it does not have enough evidence in demonstrating the value relevance of the stock price. Current ratio significantly strengthen the positive effect of operational cash flow to the stock means current ratio strengthen the positive effect of operating cash flow.

Keyword : *value relevance, earnings, cash flow components, current ratio.*

I. PENDAHULUAN

Dalam melakukan investasi di pasar modal khususnya pasar saham, investor yang rasional harus memiliki pemahaman dan analisis yang baik mengenai instrumen investasi serta mengumpulkan informasi yang lengkap mengenai perusahaan untuk menilai kinerja perusahaan karena transaksi di pasar saham memiliki risiko yang cukup tinggi. Dalam usaha membantu pemahaman investor, pasar modal menyediakan berbagai macam informasi yang dapat digunakan oleh investor dalam pengambilan keputusan investasi, khususnya bagi investor yang memiliki kepentingan untuk berinvestasi dalam jangka panjang. Informasi utama yang digunakan oleh investor adalah informasi akuntansi, yakni laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan hasil dari proses akuntansi yang menjadi sumber informasi dalam mengkomunikasikan keadaan keuangan dan manajemen perusahaan dalam periode tertentu dengan memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam pembuatan keputusan ekonomi serta menunjukkan hasil pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan sumber daya yang dipercayakan kepada

mereka (Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan pada PSAK No.1 (2009:5)).

Dari berbagai informasi yang ada di dalam laporan keuangan, parameter yang mayoritas digunakan oleh investor adalah laporan laba / rugi. Informasi laba / rugi merupakan informasi dari pendapatan dan pengeluaran perusahaan secara keseluruhan sehingga angka laba menjadi salah satu faktor utama yang digunakan investor dalam menilai kinerja perusahaan. Hal ini sejalan dengan SFAC No. 1 dalam Bandi dan Rahmawati (2005:27) yang menyatakan bahwa tujuan pelaporan keuangan atas kinerja perusahaan yang ditunjukkan dari informasi laba dan komponennya adalah menyediakan informasi yang berguna bagi investor, kreditor, dan pemakai eksternal lainnya untuk pengambilan keputusan investasi, kredit dan lainnya.

Selain itu, semenjak dikeluarkan PSAK No.2 tahun 1994, laporan arus kas menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari laporan keuangan dan menjadi keharusan bagi perusahaan untuk membuat laporan arus kas. Laporan arus kas perusahaan merupakan informasi berisi kegiatan aliran kas yang masuk dan keluar dari perusahaan yang diharapkan memiliki kandungan informasi tambahan yang berguna sehingga dengan melihat laporan arus kas ini bisa menilai bagaimana perkembangan perusahaan secara lebih detail. Arus kas sendiri terbagi menjadi 3 klasifikasi yaitu arus kas operasi, arus kas pendanaan dan arus kas investasi seperti yang tercantum di PSAK No. 2 (IAI, 2009). Masing – masing klasifikasi tersebut memiliki kriteria inflow (pemasukan) dan outflow (pengeluaran) yang berbeda. Arus kas operasi berasal dari kegiatan operasional perusahaan seperti penjualan dan pembelian barang dagang, arus kas pendanaan merupakan kegiatan memperoleh modal dengan menggalang dana selain dari kegiatan operasional misalnya pinjaman bank, penjualan saham, dan penerbitan obligasi sedangkan arus kas investasi adalah pemasukan dan pengeluaran di hasilkan dari investasi, misalnya penjualan aktiva tetap (tanah - PPE), pembelian kendaraan, penjualan saham orang lain, pemberian hutang.

Informasi yang didapat dari pelaporan keuangan sangat penting dalam memprediksi harga saham dimana informasi yang ada di dalam laporan keuangan tidak hanya dinilai secara kuantitatif tapi juga harus memiliki karakteristik kualitatif yang ditetapkan oleh PSAK karena menyangkut pengambilan keputusan oleh berbagai pihak dimana informasi juga akan lebih bermanfaat bagi pemakai laporan keuangan ketika memiliki nilai kualitatif. Menurut IAI dalam Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan paragraf 24 (2009:5), informasi yang terkandung dalam laporan keuangan banyak memberikan manfaat bagi pengguna apabila informasi tersebut dapat dipahami, relevan, andal, dan dapat diperbandingkan. Relevan merupakan salah satu karakteristik utama yang harus dimiliki informasi akuntansi agar dapat memenuhi kebutuhan pengguna laporan keuangan dalam proses pengambilan keputusan. Informasi memiliki kualitas relevan jika dapat mempengaruhi keputusan ekonomi pemakai dengan membantu mereka mengevaluasi peristiwa masa lalu, masa kini atau masa depan, menegaskan, atau mengoreksi hasil evaluasi mereka di masa lalu (Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan pada SAK (2009:5)). Untuk itu seorang calon investor yang akan berinvestasi secara jangka panjang harus secara rasional dapat memastikan keputusan investasinya dengan memeriksa relevansi nilai dari informasi laporan keuangan dan memastikan ukuran kinerja yang digunakan adalah yang mampu secara baik menggambarkan kondisi perusahaan di masa depan. Salah satu contoh yang dapat digunakan adalah menilai relevansi nilai arus kas dan laba terhadap harga saham sebelum pengambilan keputusan karena adanya keterkaitan hubungan antara nilai informasi keuangan yakni nilai laba dan nilai komponen arus kas terhadap harga saham.

Menurut Barth *et al.* dalam Andreas Lako (2007:102), suatu angka akuntansi dikatakan *value relevance* jika memiliki relasi yang signifikan dengan harga-harga atau dalam menilai perusahaan dan diukur dengan cukup reliabel yang tercermin dalam harga-harga atau *return* saham.

Banyak penelitian telah dilakukan untuk menguji dan menyelidiki tentang kandungan informasi nilai laba dan arus kas. Penelitian Barlev dan Livnat dalam Ferry dan Erni Ekawati (2004) menyatakan bahwa terdapat hubungan yang lebih kuat antara kandungan informasi aliran kas dengan harga saham dibandingkan dengan informasi neraca dan laba rugi. Lebih lanjut Livnat dan Zarowin menguji komponen aliran kas dengan menggunakan model analisis regresi berganda yang membuktikan bahwa dengan komponen aliran kas mempunyai hubungan positif lebih kuat dengan abnormal return perusahaan dibandingkan dengan aliran kas total atau laba akrual dengan abnormal return. Penelitian Bandi dan Rahmawati (2005:40) juga menunjukkan bahwa prediktor *earnings* tidak secara mutlak memiliki kemampuan prediksi yang lebih baik daripada komponen arus kas. Bahkan pada tahun-tahun tertentu prediktor komponen arus kas justru dapat menjadi prediktor yang lebih baik dalam memprediksi arus kas masa depan dibanding prediktor *earnings*.

Topik ini menjadi penting karena terdapatnya penelitian yang menyatakan bahwa relevansi nilai informasi laporan keuangan untuk pasar saham telah menurun kualitasnya serta dibutuhkan informasi lain selain laba dalam menilai kinerja perusahaan. Selain analisis kandungan informasi dalam nilai laba dan komponen arus kas, analisis rasio keuangan juga menjadi salah satu pertimbangan dalam membuat keputusan. Analisis rasio dapat digunakan sebagai sistem peringatan awal terhadap kemunduran kondisi keuangan perusahaan serta membimbing investor membuat keputusan tentang apa yang akan dicapai oleh perusahaan dan bagaimana prospek yang akan dihadapi dimasa yang akan datang (Bambang S., 2000). Dari semua rasio yang ada di laporan keuangan, *current ratio* merupakan bagian yang penting dalam analisa investasi. *Current ratio* sangat berguna untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam melunasi kewajiban-kewajiban jangka pendeknya, dimana dapat diketahui sampai seberapa jauh sebenarnya jumlah aktiva lancar perusahaan dapat menjamin hutang lancarnya. Aktiva lancar tersebut terdiri dari kas dan setara kas serta persediaan.

Semakin tinggi rasio berarti semakin terjamin hutang-hutang perusahaan kepada kreditor. *Current ratio* 2.0 kadang-kadang sudah memuaskan bagi suatu perusahaan, tetapi jumlah modal kerja dan besarnya rasio tergantung pada beberapa faktor, suatu standard atau rasio yang umum tidak dapat ditentukan untuk seluruh perusahaan. *Current ratio* 2.0 hanya merupakan kebiasaan dan akan digunakan sebagai titik tolak untuk mengadakan penelitian atau analisa lebih lanjut. Maka dari itu dalam penelitian ini, penulis menggunakan *current ratio* sebagai variabel moderasi untuk menilai apakah *current ratio* dapat memperkuat pengaruh relevansi nilai arus kas operasi terhadap harga saham. Dalam hal ini variabel independen yang dipilih adalah arus kas operasi karena *current ratio* termasuk rasio yang diperhitungkan dalam menilai kemampuan aktiva lancar membiayai hutang lancar dimana arus kas operasi menjadi bagian dari asset lancar tersebut.

Oleh karena permasalahan - permasalahan yang timbul tersebut maka peneliti memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul “ RELEVANSI NILAI LABA DAN KOMPONEN ARUS KAS TERHADAP HARGA SAHAM DENGAN *CURRENT RATIO* SEBAGAI PEMODERASI RELEVANSI NILAI ARUS KAS OPERASI PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR DI BEI 2008 – 2010.”

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teori Clean Surplus

Teori dasar yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori *Clean Surplus*. Menurut Feltham dan Ohlson (1995) dalam Scott (2003:198), teori ini menyediakan kerangka kerja yang konsisten dengan pendekatan pengukuran yang berlandaskan konsep akrual, dengan menunjukkan bagaimana nilai pasar dari sebuah perusahaan dapat ditunjukkan dari komponen-komponen yang ada pada neraca dan laporan laba rugi. Teori ini memberikan rerangka yang konsisten dengan perspektif pengukuran. Kondisi ini kemudian dinyatakan bahwa data-data akuntansi tersebut memiliki relevansi nilai. Penelitian relevansi nilai dirancang untuk menetapkan manfaat nilai-nilai akuntansi terhadap penilaian ekuitas perusahaan. Relevansi nilai merupakan pelaporan angka-angka akuntansi yang memiliki suatu prediksi berkaitan dengan nilai-nilai pasar ekuitas. Konsep relevansi nilai tidak terlepas dari kriteria relevan dari standar akuntansi keuangan karena jumlah suatu angka akuntansi akan relevan jika jumlah yang disajikan merefleksikan informasi-informasi yang relevan dengan penilaian suatu perusahaan.

2.2. Teori Pasar Efisien

Pelaku pasar modal biasanya selalu mengikuti harga saham dan mencari informasi tentang perusahaan untuk menentukan harga saham. Reaksi pasar modal terhadap informasi dapat digunakan untuk mengukur atau menguji keberagaman informasi. Hubungan antara informasi dan harga saham dibahas dalam konteks yang disebut hipotesis pasar efisien (*efficient market hypothesis*). Jones (1998) dalam Soewardjono (2005 : 488) menyatakan bahwa *an efficient market is one in which the prices of all securities quickly and fully reflect all available information about the assets*. (Pasar yang efisien adalah pasar dimana harga dari semua sekuritas bereaksi secara penuh dan cepat terhadap semua informasi yang tersedia atas aktiva yang dimiliki.)

Menurut Dyckman dan Morse (1986), Beaver (1998), Kothari (2001), Scott 2003 dalam Andreas Lako (2007:104), teori pasar efisien memprediksikan bahwa pasar saham akan merespon secara cepat dan tepat terhadap suatu pengumuman informasi baru atau peristiwa – peristiwa spesifik tertentu dan respon tersebut terrefleksi dalam perubahan atau pergerakan harga - harga saham selama periode pengumuman informasi atau kejadian suatu peristiwa. Jika terjadi perubahan harga-harga sekuritas, maka pengumuman informasi baru atau kejadian suatu peristiwa tersebut memiliki kandungan informasi dan berguna bagi pasar saham. Demikian pula sebaliknya, jika tidak terjadi perubahan harga-harga sekuritas maka pengumuman informasi baru atau kejadian tersebut tidak memiliki kandungan informasi dan tidak bermakna bagi pasar saham.

2.3. Relevansi Nilai

Menurut Gu (2002) dalam Margani Pinasti (2004 : 3) mendefinisikan relevansi nilai adalah kemampuan menjelaskan (*explanatory power*) informasi akuntansi terhadap harga atau return saham. Relevansi nilai digunakan oleh investor untuk mengetahui kesesuaian nilai pada laporan keuangan perusahaan agar dapat membuat prediksi yang tepat atas harga atau return saham. Menurut Barth et al. (2001) dan Beaver (2002) dalam Andreas Lako (2007 : 103), riset *value relevance* berperan penting untuk memberikan bukti – bukti empiris tentang apakah angka- angka akuntansi berhubungan dengan nilai pasar sekuritas yang diprediksikan. Jika relasi antara harga/*return* saham dengan angka – angka akuntansi (diukur dengan koefisien regresi atau nilai R^2) lebih besar atau tidak sama dengan nol, maka angka – angka akuntansi tersebut memiliki *value relevance* untuk pasar saham

Selain itu, Barth *et al.*, 2001 dalam Andreas Lako (2007) juga mengemukakan bahwa informasi akuntansi dikatakan relevan jika informasi tersebut memiliki hubungan yang positif dan signifikan dengan harga saham. Logikanya ialah, akuntansi memberikan informasi yang merepresentasikan kinerja perusahaan. Jika informasi akuntansi bermanfaat dan digunakan oleh investor sebagai dasar dalam membuat keputusan, maka reaksi investor tersebut akan tercermin pada harga saham. Relevansi nilai menjadi tanda hubungan positif antara informasi laporan keuangan terhadap harga pasar.

2.4. Relevansi Nilai Laba

Laba mempunyai kandungan informasi (*information content*) yang penting bagi pasar modal. Laba dikatakan mengandung informasi apabila pasar bereaksi dengan pengumuman laba (*earnings announcement*). Menurut Suwardjono (2005:490), bila angka laba mengandung informasi, diteorikan pasar akan bereaksi terhadap pengumuman laba. Pada saat diumumkan, pasar telah mempunyai harapan tentang berapa besarnya laba perusahaan atas dasar semua informasi yang tersedia secara publik.

Riahi dan Belkaoui (2004:478) menjelaskan bahwa laba diyakini sebagai sarana prediksi yang membantu dalam memprediksi pendapatan di masa yang akan datang dan kejadian ekonomi di masa mendatang.

Suwardjono (2005:490) menjelaskan bahwa laba akuntansi yang diumumkan melalui laporan keuangan merupakan sinyal dari sekumpulan informasi yang tersedia bagi pasar modal. Informasi dalam (*inside information*) berupa kebijakan manajemen, pengembangan produk, strategi yang dirahasiakan, dan sebagainya yang tidak tersedia oleh publik akhirnya akan tercermin dalam angka laba (per saham) yang dipublikasikan dalam laporan keuangan. Dengan kata lain, laba (per saham) merupakan sarana untuk menyampaikan sinyal-sinyal manajemen yang tidak disampaikan secara publik. Jadi, laba mempunyai kandungan informasi yang penting bagi pasar modal. Sementara itu, investor berusaha untuk mencari informasi untuk memprediksi laba yang akan diumumkan atas dasar data yang tersedia secara publik.

2.5. Relevansi Arus Kas

Kas merupakan aktiva yang paling likuid serta menawarkan likuiditas dan fleksibilitas bagi perusahaan. Kas merupakan awal sekaligus akhir siklus operasi perusahaan. Aktivitas operasi perusahaan melibatkan konversi kas menjadi berbagai aktiva yang digunakan untuk menghasilkan piutang dari penjualan kredit. Kas merupakan ukuran akhir profitabilitas dimana kaslah yang digunakan untuk membayar utang, mengganti peralatan, memperluas fasilitas, dan membayar dividen.

Sebagai bagian dari informasi bagi calon investor dalam pembuatan keputusan investasi, arus kas menjadi informasi yang bermanfaat. Hal ini didukung oleh Barlev dan Livnat (1989) dalam Ferry dan Erni Ekawati (2004) yang menjelaskan hasil penelitiannya bahwa terdapat hubungan yang lebih kuat antara kandungan informasi aliran kas dengan harga saham dibandingkan rasio neraca dan laba rugi.

2.6. Hipotesis

Pengukuran Laba Terhadap Harga Saham

Menurut Suwardjono (2008:484), kebermanfaatan laba dapat diukur dari hubungan antara laba dan harga saham. Laba merupakan prediktor aliran kas ke investor menunjukkan bahwa laba menentukan harga saham.

Laba memiliki kandungan informasi apabila pengumuman laba akan menyebabkan perubahan reaksi investor terhadap distribusi aliran kas di masa yang akan datang, yang

akan menyebabkan perubahan harga saham. Perubahan harga saham di sekitar tanggal pengumuman diharapkan lebih besar dibandingkan dengan perubahan harga saham di luar tanggal pengumuman (Linda dan Fazli, 2005:291).

Menurut Ohlson (1995), variabel laba diduga memiliki nilai relevan karena memiliki hubungan statistik dengan harga saham yang mencerminkan nilai perusahaan. Dengan kata lain, relevansi nilai menunjukkan seberapa baik informasi laba dapat merepresentasikan informasi yang digunakan oleh pengguna dalam melakukan penilaian terhadap perusahaan. Penelitian Indra dan Fazli Syam BZ (2006), dan Aulia F. Rahman dan Ulfi K. Oktaviana (2010) juga menemukan bahwa informasi laba berhubungan positif terhadap harga saham.

H1 : Laba berpengaruh positif terhadap harga saham.

Pengukuran Arus Kas Operasi terhadap harga saham

Semakin tinggi arus kas dari aktivitas operasi menunjukkan bahwa perusahaan mampu beroperasi secara *profitable*, karena dari aktivitas operasi saja perusahaan dapat menjalankan bisnisnya dengan baik.

Jumlah arus kas yang berasal dari aktivitas operasi merupakan indikator yang menentukan apakah dari operasinya, perusahaan dapat menghasilkan arus kas yang cukup untuk melunasi pinjaman, memelihara kemampuan operasi perusahaan, membayar dividen dan melakukan investasi baru tanpa mengandalkan pada sumber pendanaan dari luar. Sehingga dengan adanya peningkatan arus kas dari aktivitas operasi akan memberikan sinyal positif mengenai kinerja perusahaan di masa yang akan datang kepada investor, akibatnya investor akan membeli saham perusahaan tersebut yang pada akhirnya akan meningkatkan harga saham. Penelitian Triyono (2000), Indra dan Fazli (2004) juga menemukan bahwa arus kas investasi memiliki hubungan positif dengan harga saham.

H2 : Arus Kas Operasi berpengaruh positif terhadap harga saham.

Pengukuran Arus Kas Investasi terhadap harga saham

Arus kas dari aktivitas investasi merupakan arus kas yang mencerminkan penerimaan dan pengeluaran kas sehubungan dengan sumber daya yang bertujuan untuk menghasilkan pendapatan dan arus kas masa depan, sehingga makin meningkat arus kas dari aktivitas investasi maka menunjukkan bahwa perusahaan akan mampu meningkatkan penghasilan di masa yang akan datang. Peningkatan investasi akan berhubungan erat dengan arus kas di masa mendatang yang pada akhirnya akan meningkatkan harga saham.

Selain itu, peningkatan investasi mampu memberikan arus kas tambahan bagi perusahaan untuk meningkatkan pendapatannya. Adanya peningkatan pendapatan akan menarik investor untuk membeli saham di bursa, sehingga harga saham akan meningkat.

H3 : Arus Kas Investasi berpengaruh positif terhadap harga saham.

Pengukuran Arus Kas Pendanaan terhadap harga saham

Arus kas dari aktivitas pendanaan merupakan arus kas yang berguna untuk memprediksi klaim terhadap arus kas masa depan oleh para pemasok modal perusahaan. Adanya aktivitas – aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan pendanaannya merupakan sinyal positif bagi investor, sehingga harga saham akan terangkat naik.

H4 : Arus Kas Pendanaan berpengaruh positif terhadap harga saham.

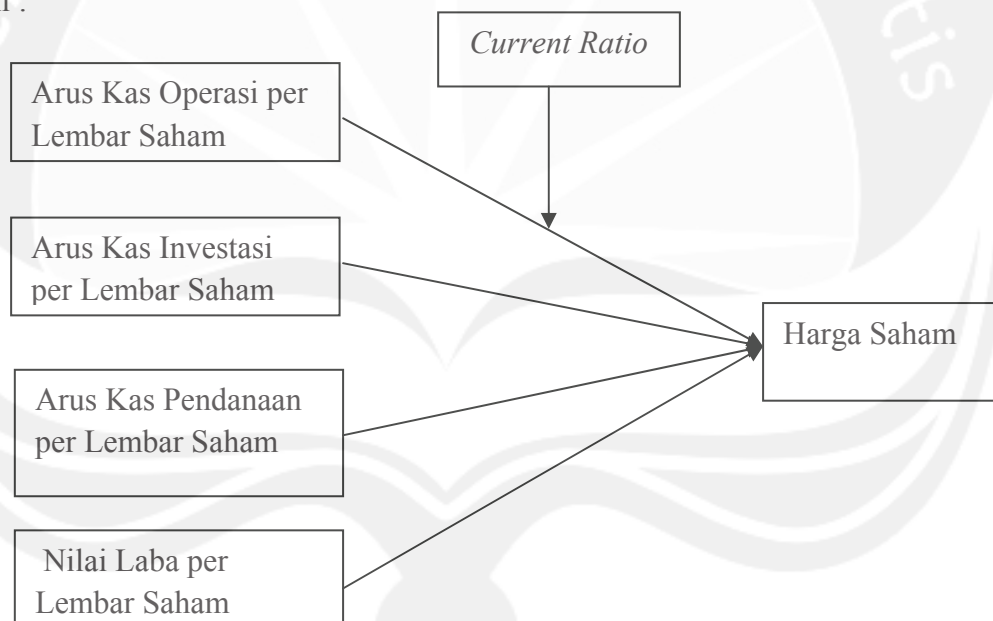
Pengukuran *Current Ratio* dengan Relevansi Nilai Arus Kas Operasi

Current ratio menilai kemampuan aset lancar dalam melunasi kewajiban lancar. Aset lancar yang dimaksud terdiri dari kas dan setara kas serta persediaan. Dalam hal pemenuhan kewajiban membayar hutang jangka pendek tersebut, nilai kas dan setara kas yang menjadi bagian dari aset lancar sangatlah penting. Semakin besar nilai arus kas yang dimiliki oleh perusahaan akan meningkatkan nilai *current ratio* suatu perusahaan. Pada umumnya, arus kas yang dinilai mencakup arus kas dari aktivitas operasi karena arus kas tersebut paling lancar dimana aliran masuk dan aliran keluarnya paling lancar dan berasal dari kegiatan operasional perusahaan.

Dalam menilai relevansi arus kas dari aktivitas operasi terhadap harga saham, nilai *current ratio* dapat memperkuat hubungan positif arus kas operasi karena semakin tinggi nilai *current ratio* akan meyakinkan para investor bahwa arus kas dari aktivitas operasi yang dimiliki oleh perusahaan memiliki kinerja yang cukup baik sehingga pertimbangan investor untuk melakukan investasi akan semakin besar dimana akan meningkatkan harga saham.

H5 : *Current ratio* memperkuat pengaruh positif arus kas operasi terhadap harga saham.

Dari hipotesis yang peneliti kemukakan maka dapat dihasilkan kerangka pemikiran berikut ini :



III. METODE RISET

3.1. Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan *nonprobability sampling*, yakni metode *purposive sampling* tipe *judgement sampling*. Menurut Donald R. Cooper dan Pamela S. Schindler (2011:385), *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu, dimana *judgement sampling* mendasarkan pertimbangan atas kriteria-kriteria tertentu agar diperoleh sampel yang representatif. Dalam penelitian ini kriteria yang dimaksud antara lain :

1. Perusahaan selalu terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2008 - 2010

2. Perusahaan mempunyai laporan keuangan dengan tahun buku berakhir pada tanggal 31 Desember.
3. Perusahaan menyajikan laporan keuangan dalam mata uang Rupiah.
4. Perusahaan memiliki data yang lengkap selama periode 2008 – 2010.

3.2. Variabel Penelitian

Variabel – variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Variabel independen

a. Laba Per Saham (*Earning Per Share*)

Laba yang digunakan adalah laba bersih sebelum *extraordinary items* dan *discounted operations* dengan tujuan menghilangkan elemen yang mungkin menyebabkan pertumbuhan laba meningkat dalam satu periode yang tidak akan timbul dalam periode lainnya. Ukuran ini berdasarkan penelitian Indra dan Fazli (2004). Laba per saham merupakan tingkat keuntungan bersih untuk tiap lembar saham yang mampu diraih perusahaan saat menjalankan operasinya. Data *earning per share* diambil dari ICMD (*Indonesian Capital Market Directory*)

b. Arus Kas Operasi per Lembar Saham

Arus kas operasi merupakan selisih arus kas masuk dan arus kas keluar yang digunakan untuk operasional perusahaan yang menjadi penghasilan utama pendapatan perusahaan dan kegiatan lain diluar aktivitas investasi dan pendanaan. Nilai arus kas operasi per lembar saham, yakni:

$$CFOPS_{i,t} = \frac{CFO_{i,t}}{S_{i,t}}$$

Keterangan :

$CFOPS_{i,t}$ = Arus kas operasi perusahaan per lembar saham perusahaan i pada periode pengamatan t.

$CFO_{i,t}$ = Arus kas operasi perusahaan i pada periode pengamatan t.

$S_{i,t}$ = Jumlah saham beredar perusahaan i pada periode pengamatan t.

c. Arus Kas Investasi per Lembar Saham

Arus kas investasi merupakan arus kas yang berhubungan dengan sumber daya yang diperoleh perusahaan dengan tujuan menghasilkan pendapatan dan arus kas masa depan. Nilai arus kas investasi per lembar saham diperoleh dengan :

$$CFIPS_{i,t} = \frac{CFI_{i,t}}{S_{i,t}}$$

Keterangan :

$CFIPS_{i,t}$ = Arus kas investasi perusahaan per lembar saham perusahaan i pada periode pengamatan t.

$CFI_{i,t}$ = Arus kas investasi perusahaan i pada periode pengamatan t.

$S_{i,t}$ = Jumlah saham beredar perusahaan i pada periode pengamatan t.

d. Arus Kas Pendanaan per Lembar Saham

Arus kas pendanaan merupakan arus kas yang menyebabkan perubahan dalam jumlah serta struktur modal atau pinjaman perusahaan. Nilai arus kas pendanaan yang digunakan adalah

$$CFFPS_{i,t} = \frac{CFF_{i,t}}{S_{i,t}}$$

Keterangan :

$CFFPS_{i,t}$ = Arus kas pendanaan perusahaan per lembar saham perusahaan i pada periode pengamatan t .

$CFF_{i,t}$ = Arus kas pendanaan perusahaan i pada periode pengamatan t .

$S_{i,t}$ = Jumlah saham beredar perusahaan i pada periode pengamatan t .

2) Variabel moderasi

Current ratio

Penghitungan *current ratio* bertujuan untuk mengetahui kemampuan aset lancar dalam membiayai kewajiban lancar perusahaan dengan tepat waktu. Semakin tinggi *current ratio* artinya semakin tinggi kemampuan perusahaan dalam membayar utang-utangnya kepada kreditor. Dalam hal ini, aset lancar terdiri dari kas dan setara kas, piutang, serta persediaan dimana arus kas operasi merupakan bagian dalam kas dan setara kas sehingga dalam penelitian ini *current ratio* digunakan sebagai variabel moderasi arus kas operasi. Data *current ratio* diambil dari ICMD (*Indonesian Capital Market Directory*).

3) Variabel dependen

Harga Saham

Harga saham dalam penelitian ini menggunakan harga saham penutupan pada tiga bulan setelah laporan akhir tahun yang berakhir 31 Desember. Data tiga bulan setelah akhir tahun digunakan dengan pemahaman bahwa tiga bulan setelah akhir tahun adalah batas akhir publikasi laporan keuangan sehingga pada saat itu pasar sudah mempunyai ekspektasi terhadap kinerja perusahaan dimana harga saham telah mencerminkan semua informasi yang tersedia di pasar. Pengukuran ini berdasarkan penelitian Margani Pinasti (2004). Selain itu juga diasumsikan perusahaan telah mempublikasikan laporan keuangan sebelum 31 maret sehingga data laporan keuangan sudah mencerminkan kinerjanya.

3.3. Teknik Analisis Data

Data diolah dengan pengujian statistik yang meliputi:

1) Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik dilakukan untuk mendeteksi ada / tidaknya penyimpangan asumsi klasik atas persamaan regresi berganda dengan menggunakan uji normalitas, uji autokorelasi, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

2) Analisis Regresi Berganda

Pengujian regresi berganda dalam penelitian ini menggunakan model harga dengan melakukan uji F , uji t , dan uji koefisien determinasi R^2 yang menghasilkan persamaan sebagai berikut :

$$CP_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 EPS_{i,t} + \beta_2 CFOPS_{i,t} + \beta_3 CFIPS_{i,t} + \beta_4 CFFPS_{i,t} + \beta_5 CFOPS_{i,t}.CR_{i,t} + \epsilon_{i,t}$$

Keterangan :

$LnCP_{i,t}$ = *Closing Price* per lembar saham perusahaan i tiga bulan setelah akhir tahun t (untuk *closing price* dilakukan transformasi logaritma natural)

$EPS_{i,t}$ = Laba per lembar saham perusahaan i pada periode pengamatan t .

$CFOPS_{i,t}$	=	Arus kas operasi per lembar saham perusahaan i pada periode pengamatan t.
$CFIPS_{i,t}$	=	Arus kas investasi per lembar saham perusahaan i pada periode pengamatan t.
$CFFPS_{i,t}$	=	Arus kas pendanaan per lembar saham perusahaan i pada periode pengamatan t.
$CR_{i,t}$	=	<i>Current Ratio</i> perusahaan i pada periode pengamatan t
β_0	=	konstanta
$\beta_1 - \beta_5$	=	koefisien
$\varepsilon_{i,t}$	=	variabel pengganggu perusahaan
t	=	periode pengamatan tahun 2008 – 2010

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi yang diuji memiliki nilai residual atau variabel pengganggu yang berdistribusi normal. Model regresi yang baik adalah model yang memiliki distribusi normal. Hasil pengujian menunjukkan bahwa Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0,318 dimana hasil tersebut lebih besar dari α (0,05). Maka dapat disimpulkan bahwa model berdistribusi normal.

b. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terdapat korelasi antara kesalahan penggunaan pada periode t dengan kesalahan periode t-1. Model yang baik tidak mengandung autokorelasi. Pengujian autokorelasi menggunakan *LM Test* atau *Breusch-Godfrey Serial Correlation* yang menunjukkan koefisien residual res_2 memberikan probabilitas signifikan 0,707.

c. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas berguna untuk mengetahui apakah pada model regresi terdapat korelasi kuat antara variabel independen. Pengujian dilakukan dengan melihat besarnya VIF (Variance Inflation Factor) < 10. Hasil pengujian menunjukkan bahwa probabilitas CFIPS dan CFOPS, CR < 10 sedangkan VIF dari EPS, CFOPS, dan CFFPS > 10 menunjukkan terjadi masalah multikolinearitas. Berdasarkan Imam Ghozali (2006), pengujian dengan menggunakan variabel moderasi memiliki kecenderungan terjadi multikolinearitas yang tinggi diantara variabel.

d. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik jika tidak terjadi heteroskedastisitas ($\alpha > 0,05$). Penelitian menggunakan uji Park dimana seluruh probabilitas variabel > 0,05 sehingga disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

2. Hasil Regresi Linear Berganda

a. Uji F

Berdasarkan hasil analisis uji F diperoleh tingkat signifikansi 0,000 dengan nilai α yang digunakan adalah sebesar 0,05. Hal ini menandakan nilai sig < α sehingga disimpulkan bahwa model regresi dapat digunakan dan secara keseluruhan berpengaruh terhadap harga saham.

b. Uji t

Persamaan yang didapat dari uji t adalah sebagai berikut :

$$CP : 5,977 + 0,000 \text{ EPS} + 0,001 \text{ CFOPS} + 0,000002807 \text{ CFIPS} + 0,002 \text{ CFFPS} + 0,000 \text{ CFOPS.CR}$$

1. Laba Berpengaruh Positif Terhadap Harga Saham

Laba per lembar saham memiliki hubungan positif yang signifikan dengan harga saham, hal ini dapat dilihat dari hasil regresi, pengujian koefisien regresi parsial dimana B EPS menunjukkan nilai positif 0,000 dan signifikan 0,0475. Dari hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa EPS memiliki pengaruh yang searah dengan harga saham, ketika laba per lembar saham meningkat maka akan diikuti dengan peningkatan harga saham. Dengan demikian pengujian hipotesis pertama bahwa laba per lembar saham berpengaruh positif terhadap harga saham berhasil didukung bukti. Laba memiliki relevansi nilai dan memberikan suatu ukuran nilai yang mencerminkan hasil dari penggunaan sumber daya perusahaan dan memberikan informasi profitabilitas perusahaan untuk suatu periode sehingga laba menjadi informasi akuntansi yang relevan bagi investor dalam proses pengambilan keputusan berinvestasi (Luciana S. Almilia dan Dwi Sulistyowati, 2007). Hasil penelitian ini konsisten dengan Triyono dan Jogiyanto (2000), Ferry dan Erni Eka Wati (2004) serta Indra dan Fazli (2006).

2. Arus Kas Operasi Berpengaruh Positif Terhadap Harga Saham

Arus kas operasi memiliki hubungan positif signifikan dengan harga saham berdasarkan hasil uji t, B CFOPS menunjukkan positif 0,001 dengan signifikansi 0,005. Hasil tersebut membuktikan bahwa terdapat cukup bukti yang mendukung hipotesis kedua dimana arus kas operasi memiliki relevansi nilai bagi investor untuk memprediksi arus kas di masa mendatang sehingga dengan keyakinan meningkatnya arus kas di masa mendatang juga akan meningkatkan harga saham. Hasil penelitian ini konsisten dengan Triyono dan Jogiyanto (2000), Ferry dan Erni Eka Wati (2004) serta Indra dan Fazli (2006).

3. Arus Kas Investasi Berpengaruh Positif Terhadap Harga Saham

Arus kas investasi memiliki hubungan positif tapi tidak signifikan dengan harga saham. Tabel uji t menunjukkan bahwa CFIPS berkoeffisien positif tetapi tidak signifikan dengan nilai 0,452 ($\alpha \geq 0,05$). Dari hasil regresi tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat cukup bukti yang mendukung hipotesis ketiga. Hasil yang tidak sig pada penelitian ini berbeda dengan hasil dari penelitian – penelitian sebelumnya. Hal ini diperkirakan karena terjadinya krisis ekonomi di tahun 2008 yang mengakibatkan penurunan kinerja dari setiap perusahaan, Dengan adanya krisis, perusahaan lebih berhati - hati dalam melakukan investasi bahkan menjaga keadaan keuangannya dengan tidak melakukan investasi. Bagi perusahaan yang melakukan investasipun, belum dapat dipastikan bahwa investasi yang dilakukan semasa krisis dapat berkembang dengan baik sehingga investor akan sangat berhati – hati dalam menilai perusahaan yang melakukan invetasi tersebut.

4. Arus Kas Pendanaan Berpengaruh Positif Terhadap Harga Saham

Arus kas pendanaan memiliki hubungan positif signifikan dengan harga saham didasarkan pada hasil uji t yakni B CFFPS positif 0,002 dengan nilai sig.

0,000. Hasil tersebut menyatakan bahwa terdapat cukup bukti yang mendukung hipotesis keempat. Arus kas pendanaan diartikan dengan penerbitan hutang sebagai sinyal yang baik untuk memprediksi arus kas dikarenakan perusahaan dapat mempertahankan proporsi kepemilikannya dibandingkan menerbitkan saham. Berdasarkan teori tersebut pasar akan bereaksi positif terhadap pengumuman penerbitan hutang. (Bringham, 2004).

5. *Current Ratio* Memperkuat Pengaruh Positif Arus Kas Operasi Terhadap Harga Saham

Dengan adanya moderasi *current ratio* maka pengaruh positif arus kas operasi terhadap harga saham akan semakin diperkuat. Pernyataan tersebut dibuktikan dari hasil pengujian koefisien regresi parsial yang menunjukkan koefisien positif 0,000 dari CFOPSCR dengan nilai signifikan 0,000. Relevansi nilai arus kas operasi terhadap harga saham sangat bermanfaat bagi investor dalam menambah informasi untuk pengambilan keputusan. Ketika investor menggunakan informasi lain dalam penilaian kinerja, yakni *current ratio* yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban lancarnya maka relevansi nilai arus kas operasi akan semakin diperkuat. Keyakinan investor dalam membuat keputusan atas transaksi saham akan meningkat. Dengan demikian hipotesis kelima memiliki bukti yang mendukung.

c. Uji Koefisien Determinasi R^2

Nilai R^2 atau koefisien determinasi merupakan ukuran yang mengukur proporsi variasi dari variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh sekelompok variabel independen atau merupakan ukuran yang menyatakan kontribusi (dalam persen) dependen. Dari hasil regresi didapat hasil adjusted R^2 adalah 0,471. Hal tersebut menunjukkan bahwa 47,1% variabel *Closing Price* dipengaruhi oleh variabel EPS, CFOPS, CFIPS, CFFPS, dan CFOPS.CR. Sedangkan sisanya (100% - 47,1% = 52,9%) dijelaskan oleh variabel lain.

V. PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, maka peneliti mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Laba per lembar saham berpengaruh positif terhadap harga saham.
2. Arus kas operasi per lembar saham berpengaruh positif terhadap harga saham.
3. Arus kas investasi per lembar saham tidak memiliki cukup bukti terhadap relevansi nilai harga saham.
4. Arus kas pendanaan per lembar saham berpengaruh positif terhadap harga saham.
5. *Current Ratio* berpengaruh positif memperkuat arus kas operasi terhadap harga saham

Saran

Beberapa saran yang dapat penulis berikan sehubungan dengan pembatasan penelitian adalah:

1. Investor dapat menggunakan informasi laba dan komponen arus kas berupa arus kas operasi serta arus kas pendanaan yang dipublikasikan perusahaan dalam laporan keuangannya untuk menilai prospek kinerja perusahaan di masa yang akan

- datang sehingga membentuk kepercayaan investor dalam melakukan pengambilan keputusan untuk berinvestasi.
2. Jumlah sampel dan periode penelitian sebesar 345 perusahaan selama tiga tahun mungkin masih dianggap kurang mencukupi untuk dapat menghasilkan suatu kesimpulan penelitian yang dapat digeneralisasi. Oleh karena itu, jumlah sampel observasi harus mendapatkan perhatian khusus dalam penelitian sejenis selanjutnya.
 3. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan variabel lain yang mempengaruhi relevansi nilai laba dan komponen arus kas misalnya pengaruh *intangible assets* serta memisahkan perusahaan yang melaporkan laba positif dan laba negatif.
 4. Penelitian berikutnya dapat menggunakan model lain selain model harga, yakni model return untuk mendapatkan hasil dan perbandingan yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Almilia, Luciana Spica dan Dwi Sulistyowati (2007), *Analisa Terhadap Relevansi Nilai Laba, Arus Kas Operasi Dan Nilai Buku Ekuitas Pada Periode Disekitar Krisis Keuangan Pada Perusahaan Manufaktur Di BEJ, Proceeding Seminar Nasional Inovasi dalam Menghadapi Perubahan Lingkungan Bisnis*, FE Universitas Trisakti Jakarta, 9 Juni 2007
- Bandi dan Rahmawati (2005), "Relevansi Kandungan Informasi Komponen Arus Kas Dan Laba Dalam Memprediksi Arus Kas Masa Depan", *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, Februari, No 1 : 27 - 42
- Brigham, Eugene F. and Daves, Phillip R(2004), "*Intermediate Financial Management*", 6th edition, USA : Thomson.
- Bursa Efek Indonesia (2009), *Indonesian Capital Market Directory*, Jakarta : Institute For Economic And Financial Research
- _____ (2010), *Indonesian Capital Market Directory*, Jakarta : Institute For Economic And Financial Research
- _____ (2011), *Indonesian Capital Market Directory*, Jakarta : Institute For Economic And Financial Research
- Cooper, Donald R. and Pamela S. Schindler (2011), "*Business Research Method*", Eleventh Edition, Boston : Mc Graw Hill.
- Darmadji, Tjiptono dan Hendy M. Fakhruddin, 2001, "*Pasar Modal di Indonesia*", Jakarta : Salemba Empat.
- Ferry dan Erni Eka Wati (2004), "Pengaruh Informasi Laba Aliran Kas Dan Komponen Aliran Kas Terhadap Harga Saham Pada Perusahaan Manufaktur Di Indonesia", *Simposium Nasional Akuntansi VII* (Denpasar) : 1122 – 1133.
- Ghozali, Imam, 2006, "*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*", Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (2009), "*Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan: Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan*", Jakarta : Dewan Standar Akuntansi Keuangan IAI.
- _____ (2009), "*Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No.2: Laporan Arus Kas*", Jakarta : Dewan Standar Akuntansi Keuangan IAI.

- Indra dan Fazli Syam (2004), "Hubungan Laba Akuntansi, Nilai Buku, dan Total Arus Kas Dengan Market Value : Studi Akuntansi Relevansi Nilai", *Simposium Nasional Akuntansi VII*
- Jogiyanto (2003), *"Teori Portofolio dan Analisis Investasi"*, Yogyakarta: BPFE Yogyakarta
- Kieso, Donald E., Jerry J. Weygandt, and Terry D. Warfield (2011), *"Intermediate Accounting"*, Volume 1, IFRS Edition, New York : John Wiley & Sons. Inc.
- Kota, Oji (2001), "The Impact Of Valuation Models On Value-Relevance Study In Accounting : A Review Of Theory And Evidence, Working Paper". *The Australian National University Journal*, 1-37.
- Lako, Andreas, 2007, "Relevansi Nilai Informasi Akuntansi Pasar Saham : Problema dan Peluang Riset", *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, Agustus, No. 2 : 99 – 109.
- Linda dan Fazli Syam (2005), "Hubungan Laba Akuntansi, Nilai Buku, dan Total Arus Kas dengan Market Value : Studi Akuntansi Relevansi Nilai", *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, September, No.3 : 286 – 306.
- Mayang Sari, Sekar, 2006, "Analisa terhadap Relevansi Nilai (value-relevance) Laba, Arus Kas dan Nilai Buku Ekuitas: Analisa diseputar periode krisis keuangan 1995-1998", *Simposium Nasional Akuntansi VI*
- Nasirwan (2000), "Reputasi Penjamin Emisi, Return Awal, Return 15 Hari Sesudah IPO, dan Kinerja Perusahaan Satu Tahun Sesudah IPO Di BEJ", *Simposium Nasional Akuntansi III*, 573 – 598.
- Pinasti, Margani, 2004, "Faktor-Faktor Yang Menjelaskan Variasi Relevansi-Nilai Informasi Akuntansi : Pengujian Hipotesis Informasi Alternatif", *Simposium Nasional Akuntansi VII*.
- Ross, Westerfield, et al (2009), *"Modern Financial Management"*, Eight Edition, New York : McGraw-Hill.
- Sawir, Agnes, 2001, *"Analisis Kinerja Keuangan Dan Perencanaan Keuangan Perusahaan"*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Scott, William R.(2009), *"Financial Accounting Theory"*, Fifth Edition, Toronto : Pearson Education Canada.
- Simamora, Henry, 2000, *"Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis"*, Jakarta : Salemba Empat.
- Sri sumarni, Astuti dan Rahmawati, 2007, "Relevansi Nilai Informasi Arus Kas Dengan Rasio Laba Harga Dan Perubahan Laba Harga Sebagai Variabel Moderasi : Hubungan Nonlinier", *JAAI*, Juni, No.1 : 21-33.
- Suhardito, Bambang, 2000, "Analisis Kegunaan Rasio-Rasio Keuangan Dalam Memperediksi Perubahan Laba Emiten Dan Industri Perbankan Di PT Bursa Efek Surabaya", *Simposium Nasional Akuntansi III*, 600-610.
- Suwardjono (2005), *"Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan"*, Edisi ke-3, Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Triyono dan Jogiyanto Hartono (2000), "Hubungan Kandungan Informasi Arus Kas, Komponen Arus Kas, Dan Laba Akuntansi Dengan Harga Saham Atau Return Saham", *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, Januari, No.1 : 54-68
- Walsh, Ciaran (2003), *"Key Management Ratios"*, Third Edition, Great Britain : Prentice Hall
- www.duniainvestasi.com
- www.idx.co.id

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMENGARUHI MANAJEMEN LABA DENGAN
MENGUNAKAN KUALITAS KAP SEBAGAI VARIABEL MODERATING
DAN PENGARUH MANAJEMEN LABA TERHADAP
KINERJA KEUANGAN**

Vicitta

Institut Bisnis dan Informatika Indonesia
so_vicitta@yahoo.com

Rizka Indri Arfianti

Institut Bisnis dan Informatika Indonesia
rizka.indri@gmail.com

Dergibson Siagian

Institut Bisnis dan Informatika Indonesia
dergibson.siagian@ibii.ac.id

ABSTRACT

This study tests the effect of leverage, sales growth and firm size to earning management and quality of public accountant as a moderating variable to be weaken or strengthen the effect of these variable to earning management. This study also tests the affect of earning management towards financial performance that measured by cash flow return on assets. This study takes sample from 92 companies in the manufacturing sector, which were published in financial report from 2009-2010. We used multiple regression method for the first model and simple regression method for the second model.

The results of this study show that leverage had negative significant effect to earning management and quality of public accountant significantly weaken the effect of leverage to earning management. But, sales growth, firm size and quality of public accountant as moderating variable had not significantly effect to earning management. Then earning management had not significantly effect to financial performance.

Keywords : *Financial Performances, Earning Management, Quality of Public Accountant*

I. PENDAHULUAN

Laporan keuangan merupakan media bagi perusahaan untuk menyampaikan informasi mengenai pertanggungjawaban pihak manajemen terhadap kinerja perusahaan yang berhubungan dengan sektor keuangan. Menurut *Statement of Financial Accounting Concept (SFAC)* No 1, informasi laba merupakan indikator untuk mengukur kinerja atas pertanggungjawaban manajemen dalam mencapai tujuan operasi yang telah ditetapkan serta membantu pemilik modal (*principal*) untuk memperkirakan *earning power* perusahaan di masa yang akan datang. Namun penyusunan laporan keuangan yang menggunakan basis akrual menyebabkan informasi laba yang dihasilkan menjadi tidak

akurat. Manajer selaku pengelola perusahaan terkadang melakukan intervensi di dalam pelaporan tersebut untuk memaksimalkan kepuasannya. Tindakan intervensi inilah yang dinamakan aktivitas manajemen laba (*earning management*).

Kasus yang melibatkan perusahaan besar seperti PT Kimia Farma pada tahun 2001 dan PT Bank Lippo pada tahun 2002 merupakan bentuk praktik manajemen laba yang merugikan pihak-pihak yang berkepentingan. Sementara menurut beberapa media masa, lebih banyak lagi perusahaan-perusahaan non publik melakukan pelanggaran yang melibatkan persoalan laporan keuangan (Boediono, 2005: 172). Kasus-kasus tersebut menunjukkan adanya ketidaksejajaran informasi antara manajer dan *principal*. Dalam teori keagenan (*agency theory*) yang dikemukakan Jensen dan Meckling (1976), adanya pemisahan kepemilikan dan pengelolaan suatu perusahaan dapat menimbulkan masalah keagenan (*agency problem*), yaitu ketidaksejajaran kepentingan antara manajer dan *principal*.

Leverage dapat menjadi tolak ukur dalam melihat perilaku manajer dalam aktivitas manajemen laba. Dimana menurut Shanti dan Yudhanti (2007: 2-3) perusahaan yang memiliki rasio *leverage* diduga melakukan manajemen laba karena perusahaan terancam *default*, yaitu tidak dapat memenuhi pembayaran hutang pada waktunya. Hasil penelitian oleh Widyaningdyah (2001), Astuti (2005), Halim, *et al* (2005) dan Shanti dan Yudhanti (2007) menemukan bahwa *leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba. Sedangkan penelitian oleh Puspa dan Machfoedz (2003) dan Nasser dan Parulian (2006) menemukan bahwa *leverage* tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Dan hasil penelitian Fidyati (2004) yang menunjukkan bahwa *leverage* sebagai variabel kontrol mempunyai hubungan negatif signifikan terhadap manajemen laba.

Dalam penelitian Beneish (1996) dalam Andayani (2010) di Amerika memperlihatkan bahwa pertumbuhan perusahaan yang tinggi akan cenderung melakukan tindakan manajemen laba karena mereka memiliki kebutuhan finansial yang kuat. Hasil penelitian Lai (2005) menunjukkan bahwa pertumbuhan perusahaan sebagai variabel kontrol berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba. Akan tetapi dalam penelitian Puspa dan Machfoedz (2003), Rahmawati (2006) dan Andayani (2010) menunjukkan bahwa pertumbuhan perusahaan tidak cukup bukti berpengaruh terhadap manajemen laba.

Penelitian ini selanjutnya membahas mengenai ukuran perusahaan, dimana menurut Nasution dan Setiawan (2007: 10) perusahaan yang besar lebih diperhatikan oleh masyarakat sehingga mereka akan lebih berhati-hati dalam melakukan pelaporan keuangan, sehingga berdampak perusahaan tersebut melaporkan kondisinya lebih akurat. Dalam penelitian Puspa dan Machfoedz (2003), veronica dan Utama (2005) dan Nuryaman (2008) menemukan bukti adanya pengaruh negatif signifikan antara ukuran perusahaan terhadap manajemen laba. Dalam teori akuntansi positif oleh Watts dan Zimmerman (1986) mengatakan bahwa perusahaan besar mempunyai motivasi untuk melakukan manajemen laba dengan menurunkan laba guna menurunkan biaya politik, sebaliknya terjadi bagi perusahaan kecil guna menampilkan laba yang lebih baik. Hasil penelitian Halim, *et al* (2005) dan Jama'an (2008) menemukan pengaruh positif signifikan antara ukuran perusahaan dan manajemen laba.

Auditor selaku pihak eksternal yang independen diduga mampu memperkuat ataupun memperlemah pengaruh faktor-faktor diatas terhadap manajemen laba. Untuk mengurangi masalah keagenan, perusahaan membutuhkan dewan independen yang bertugas mengontrol tindakan manajemen (Balsam, *et al*, 2003 dalam Damayanthi, 2008). De Angelo (1981) dalam Aloysia (2007) menteorikan bahwa KAP yang lebih besar melakukan audit yang lebih baik karena mempunyai reputasi yang lebih baik. Teoh (1993)

dalam Jama'an (2008) Big 4 auditor seringkali dihubungkan dengan audit berkualitas tinggi daripada non-Big 4 auditor. Akan tetapi, mencuatnya kasus Enron yang melibatkan KAP Arthur Andersen membuat beberapa peneliti untuk memproksikan kualitas KAP dalam bentuk spesialisasi industri dan *audit brand name*.

Penilaian kinerja perusahaan sering didasarkan atas laporan keuangan, akan tetapi seperti yang telah disebutkan sebelumnya bahwa angka laba yang dihasilkan dalam laporan laba rugi seringkali dipengaruhi oleh metode akuntansi yang digunakan. Ujiyantho dan Pramuka (2007: 3) menyatakan bahwa arus kas mempunyai nilai lebih untuk menjamin kinerja perusahaan di masa mendatang. *Cash flow return on assets* (CFROA) merupakan salah satu pengukuran kinerja perusahaan yang menunjukkan kemampuan aktiva perusahaan untuk menghasilkan laba operasi, karena lebih memfokuskan pada pengukuran kinerja perusahaan saat ini dan tidak terikat dengan harga saham (Cornett et al., 2006). Cornett, et al., (2006) menemukan bahwa mekanisme *corporate governance* dapat mengurangi dorongan manajer dalam melakukan *earnings management*, sehingga CFROA yang dilaporkan merefleksikan keadaan yang sebenarnya. Akan tetapi, penelitian yang dilakukan oleh Ujiyantho dan Pramuka (2007) menemukan bahwa manajemen laba tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja keuangan.

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh bukti empiris mengenai: (1) apakah *leverage*, pertumbuhan perusahaan, dan ukuran perusahaan berpengaruh terhadap manajemen laba; (2) apakah kualitas KAP memoderasi pengaruh *leverage*, pertumbuhan perusahaan, dan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba; dan (3) apakah manajemen laba berpengaruh terhadap kinerja keuangan.

II. STUDI / RISET TERKAIT

2.1. Teori Agensi (*Agency Problem*)

Jensen dan Meckling (1976) mengembangkan suatu teori mengenai bagaimana struktur kepemilikan memengaruhi perilaku individu-individu dalam perusahaan. Pengembangan tersebut didasarkan pada beberapa asumsi, antara lain *rational principals*, *self-interested agents (opportunism)*, *informational asymmetries* dan *risk bearing*. Atas dasar teori keagenan, mereka berpendapat bahwa perusahaan merupakan rekaan legal yang berperan sebagai suatu hubungan kontrak di antara individu-individu, yaitu antara penyedia modal (*principals*) dan manajer (*agent*).

Masalah keagenan (*agency problem*) muncul karena adanya konflik atau perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent*. Teori keagenan berusaha menjelaskan tentang penentuan kontrak yang paling efisien yang bisa membatasi masalah keagenan. Dimana pihak *principal* termotivasi mengadakan kontrak untuk menyejahterakan dirinya dengan profitabilitas yang selalu meningkat dan *agent* termotivasi untuk memaksimalkan pemenuhan kebutuhan ekonomi dan psikologisnya (Widyaningdyah, 2001: 91).

Sugiarto (2009: 55-60) menyebutkan bahwa masalah keagenan dapat muncul dalam beberapa tipe, tipe pertama adalah konflik antara manajer dan pemegang saham, tipe kedua menyoroti konflik kepentingan antara pemegang saham mayoritas dan pemegang saham minoritas, dan tipe ketiga menyoroti konflik antara pemegang saham dan pemberi pinjaman.

2.2. Teori Akuntansi Positif (*Accounting Positive Theory*)

Teori ini mengidentifikasi dan menganalisis berbagai bentuk praktik manajemen laba yang dilakukan oleh manajer perusahaan dan berusaha mengungkapkan pengaruh dari variabel-variabel ekonomi terhadap motivasi manajer untuk memilih suatu metode akuntansi. Teori akuntansi positif mengasumsikan manajer selalu berpikir rasional dan akan memilih kebijakan akuntansi yang akan menguntungkan kepentingan mereka.

Teori akuntansi positif mencoba untuk menganalisis biaya serta manfaat pengungkapan keuangan tertentu bagi komunitas yang memerlukan informasi akuntansi. Secara umum, terdapat tiga hipotesis utama dalam teori akuntansi positif yang dapat dijadikan dasar tindakan manajemen laba yang dirumuskan oleh Watts dan Zimmerman (1986) dalam bukunya *Positive Accounting Theory* adalah sebagai berikut:

1) *Bonus Plan Hypothesis*

Konsep ini membahas bahwa manajer akan memperoleh bonus jika kinerja perusahaan mencapai tingkat tertentu. Janji bonus ini merupakan alasan utama bagi manajer untuk mengelola dan mengarut besar kecilnya angka-angka akuntansi dalam laporan keuangan sesuai yang disyaratkan agar dapat menerima bonus, sehingga upaya ini membuat manajer cenderung akan selalu memperoleh bonus dari periode ke periode. Akibatnya, pemilik perusahaan terpaksa harus kehilangan sebagian dari kesejahteraannya untuk dibagikan kepada manajer sebagai bonus.

2) *The Debt to Equity Hypothesis (Debt Covenant Hypothesis)*

Konsep ini menyatakan bahwa perusahaan yang mempunyai rasio *debt to equity* yang lebih besar cenderung menggunakan metode akuntansi yang dapat meningkatkan pendapatan, serta cenderung menunda menyelesaikan perjanjian utang apabila ada manfaat tertentu yang dapat diperolehnya. Dalam konteks perjanjian utang, manajer akan melakukan manajemen laba dengan cara mengelola dan mengatur labanya agar kewajiban utang yang seharusnya diselesaikan pada tahun tertentu dapat ditunda untuk tahun berikutnya. Upaya ini dilakukan agar perusahaan dapat menggunakan dananya untuk keperluan lain.

3) *Political Cost Hypothesis (Size Hypothesis)*

Konsep ini membahas bahwa manajer perusahaan cenderung melanggar regulasi pemerintah. Kondisi inilah yang membuat manajer akan melakukan tindakan manajemen laba agar kewajiban pembayaran tidak terlalu tinggi, sehingga alokasi laba sesuai dengan keinginan perusahaan. Pada perusahaan besar yang memiliki biaya politik tinggi, manajer akan lebih memilih metode akuntansi yang menanggukkan laba yang dilaporkan dari periode sekarang ke periode masa mendatang sehingga dapat memperkecil laba yang dilaporkan.

2.3. Manajemen Laba

Pengertian manajemen laba oleh Scott (2009) adalah sebagai pemilihan kebijakan akuntansi oleh manajer. Scott mengungkapkan terdapat dua cara untuk memahami manajemen laba. Pertama, sebagai perilaku oportunistik manajemen untuk memaksimalkan utilitasnya dalam menghadapi kontrak kompensasi, kontrak utang dan biaya politik. Kedua, memandang manajemen laba dari perspektif kontrak efisien, dimana manajemen laba memberi manajer suatu fleksibilitas untuk melindungi diri mereka dan perusahaan dalam mengantisipasi kejadian-kejadian yang tak terduga untuk keuntungan pihak-pihak yang terlibat dalam kontrak.

Scott (2009: 302) mengemukakan beberapa motivasi terjadinya manajemen laba, yaitu:

1) ***Bonus Purposes***

Manajer yang memiliki informasi atas laba bersih perusahaan akan bertindak oportunistik untuk melakukan manajemen laba dengan memaksimalkan laba saat ini (Healy, 1985)

2) ***Political Motivations***

Manajemen laba digunakan untuk mengurangi laba yang dilaporkan pada perusahaan publik. Perusahaan cenderung mengurangi laba yang dilaporkan karena adanya tekanan publik yang mengakibatkan pemerintah menetapkan peraturan yang lebih ketat.

3) ***Taxation Motivations***

Motivasi penghematan pajak menjadi motivasi manajemen laba yang paling nyata, berbagai metode akuntansi digunakan dengan tujuan penghematan pajak pendapatan

4) ***Pergantian CEO***

CEO yang mendekati masa pensiun akan cenderung menaikkan pendapatan untuk meningkatkan bonus mereka. Dan jika kinerja perusahaan buruk, mereka akan memaksimalkan pendapatan agar tidak diberhentikan.

5) ***Initial Public Offering (IPO)***

Perusahaan yang akan *go public* belum memiliki nilai pasar, dan menyebabkan manajer perusahaan yang akan *go public* melakukan manajemen laba dalam prospektus mereka dengan harapan dapat menaikkan harga saham perusahaan.

6) ***Pentingnya memberi informasi kepada investor***

Informasi mengenai kinerja perusahaan harus disampaikan kepada investor sehingga pelaporan laba perlu disajikan agar investor tetap menilai bahwa perusahaan tersebut dalam kinerja yang baik.

2.4. ***Leverage dan Manajemen Laba***

Struktur keuangan perusahaan memiliki kaitan yang erat dengan informasi keuangan yang akan disampaikan kepada penyedia dana. Struktur ini juga mencakup *leverage*. *Leverage* menurut Van Horne (2007) dalam Purwandari (2011: 37) adalah penggunaan biaya tetap dalam usaha untuk meningkatkan profitabilitas, menurutnya *leverage* merupakan pedang bermata dua, jika laba perusahaan dapat diperbesar, maka begitu pula dengan kerugiannya. Dengan kata lain, penggunaan *leverage* dalam perusahaan bisa saja meningkatkan laba perusahaan, tetapi bila terjadi sesuatu yang tidak sesuai harapan, maka perusahaan dapat mengalami kerugian yang sama dengan persentase laba yang diharapkan, bahkan mungkin saja lebih besar.

Dalam *debt covenant hypothesis* menyatakan bahwa jika semua hal yang lain *ceteris paribus*, maka semakin dekat perusahaan dengan pelanggaran perjanjian hutang yang berbasis akuntansi, maka lebih mungkin manajer perusahaan untuk memilih prosedur akuntansi yang meningkatkan laba. Akan tetapi dengan adanya *leverage* yang tinggi menyebabkan perusahaan memiliki modal yang lebih besar, sehingga memungkinkan perusahaan untuk memperoleh laba yang lebih besar, sesuai dengan *bonus plan hypothesis*, ada kemungkinan manajer akan menurunkan laba dengan cara menunda pengakuan laba, agar manajer dapat tetap memperoleh bonus di periode berikutnya.

H₁: Leverage berpengaruh positif terhadap manajemen laba

2.5. Pertumbuhan Perusahaan dan Manajemen Laba

Pertumbuhan perusahaan mengukur seberapa baik perusahaan mempertahankan posisi ekonominya, baik dalam industrinya maupun dalam kegiatan ekonomi secara keseluruhan (Weston dan Copeland, 1992 dalam Andayani, 2010: 53). Dimana menurut Lai (2005) pertumbuhan perusahaan diukur dengan pertumbuhan penjualan dari kegiatan perusahaan selama satu tahun. Menurut Simamora (2001) dalam Marberya dan Suaryana (2008: 5), Peningkatan penjualan yang stabil dari suatu perusahaan menunjukkan bahwa pertumbuhan perusahaan baik.

Pertumbuhan perusahaan yang meningkat secara cepat menyebabkan dana yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha semakin banyak, sehingga mendorong manajer untuk melakukan tindakan manipulasi agar investor tertarik untuk menanamkan modalnya kepada perusahaan dan dana yang mengalir ke dalam perusahaan semakin besar dengan demikian perusahaan dapat mengembangkan usahanya. Di sisi lain, manajer akan dianggap memiliki kinerja yang baik karena mampu memperoleh setoran saham yang banyak dari pihak eksternal.

H₂: Pertumbuhan perusahaan berpengaruh positif terhadap manajemen laba

2.6. Ukuran Perusahaan dan Manajemen Laba

Ukuran perusahaan dalam isu manajemen laba menurut Nuryaman (2008: 6) terdapat dua pandangan. Pandangan pertama menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki hubungan positif dengan manajemen laba, karena perusahaan besar memiliki aktivitas operasional yang lebih kompleks dibandingkan perusahaan kecil, sehingga lebih memungkinkan untuk melakukan manajemen laba. Pandangan kedua menyatakan ukuran perusahaan memiliki hubungan negatif dengan manajemen laba. Perusahaan yang lebih besar kurang memiliki dorongan untuk melakukan manajemen laba dibandingkan perusahaan-perusahaan kecil, karena perusahaan besar dipandang lebih kritis oleh pemegang saham dan pihak luar. Perusahaan besar memiliki basis investor yang lebih besar, sehingga mendapat tekanan yang lebih kuat untuk menyajikan pelaporan keuangan yang kredibel.

H₃: Ukuran perusahaan berpengaruh terhadap manajemen laba

2.7. Kualitas Kantor Akuntan Publik sebagai Variabel Pemoderasi Leverage, Pertumbuhan Perusahaan dan Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Behn et al. (2008) dan Kwon et al. (2007) telah menunjukkan bahwa salah satu upaya yang dapat ditempuh untuk mengurangi praktik *earnings management* melalui auditor eksternal yang berkualitas. Auditor eksternal berkepentingan terhadap *earnings management* karena meskipun tanggung jawab laporan keuangan ada pada pihak manajemen, namun auditor berperan untuk memberikan perlindungan dan keyakinan memadai bahwa laporan keuangan bebas dari salah saji material, baik yang disebabkan karena kekeliruan atau kecurangan, dengan cara mengidentifikasi *error* atau iregularitas yang terdapat dalam laporan keuangan klien.

Auditor berkualitas pada penelitian ini mengacu kepada spesialisasi industri auditor. Spesialisasi industri menurut Jama'an (2008: 16) didasarkan atas banyaknya jasa attestasi atau banyaknya klien industri sejenis dengan yang dikerjakan atau ditangani oleh auditor KAP dalam tahun pengamatan, Aspek spesialisasi industri ini dapat memengaruhi kualitas audit oleh KAP, disamping karakteristik industri yang berpengaruh pada suatu perusahaan lebih besar dibanding perusahaan dengan perusahaan lain.

Teori reputasi memprediksikan adanya hubungan positif antara ukuran KAP dengan kualitas audit (Lennox, 2000 dalam Jama'an, 2008). Penelitian DeAngelo (1981) yang dikutip dari penelitian Lennox (2000) dalam Jama'an (2008) mengemukakan bahwa KAP yang besar memiliki insentif yang lebih untuk menghindari hal-hal yang dapat merusak reputasinya dibandingkan dengan KAP yang lebih kecil. Sehingga dapat dikatakan bahwa KAP besar akan melakukan pemeriksaan yang lebih intensif dan teliti pada laporan keuangan perusahaan klien untuk menjaga reputasinya.

Apabila perusahaan menggunakan Kantor Akuntan Publik yang lebih berkualitas, atau dalam penelitian ini disebut dengan lebih spesialis, maka walaupun perusahaan memiliki tingkat leverage yang tinggi atau bahkan sudah terancam *default*, maka tindakan manajemen laba yang mungkin dilakukan oleh perusahaan lebih berpotensi untuk dapat dideteksi. Demikian pula dengan pertumbuhan perusahaan, KAP akan lebih bisa mendeteksi kemungkinan manajer melakukan manajemen laba. Sehingga dapat disebutkan bahwa Kualitas KAP akan memperlemah hubungan negatif antara *leverage* dan pertumbuhan perusahaan terhadap manajemen laba.

Sebaliknya, perusahaan yang tergolong kategori *big* karena memiliki jumlah asset yang besar cenderung memilih KAP yang besar juga atau spesialis di industri perusahaan tersebut untuk meyakinkan investor, kreditor, dan masyarakat untuk percaya pada laporan keuangannya benar dan tanpa adanya indikasi terjadinya tindakan manajemen laba. Sehingga kualitas KAP disini bersifat memperkuat atau memperlemah pengaruh ukuran perusahaan terhadap manajemen laba.

H₄ : Kualitas KAP memperlemah pengaruh *leverage* terhadap manajemen laba

H₅ : Kualitas KAP memperlemah pengaruh pertumbuhan perusahaan terhadap manajemen laba

H₆ : Kualitas KAP memperkuat atau memperlemah pengaruh ukuran perusahaan terhadap manajemen laba

2.8. Manajemen Laba dan Kinerja Keuangan

Pada dasarnya angka laba yang dihasilkan dalam laporan laba rugi mengandung perkiraan-perkiraan dan bergantung pada metode akuntansi yang digunakan. Sehingga dalam hal ini arus kas mempunyai nilai lebih untuk menjamin kinerja perusahaan di masa mendatang. Selain itu menurut Ujiyantho dan Pramuka (2007) arus kas (*cash flow*) menunjukkan hasil operasi yang dananya telah diterima tunai oleh perusahaan serta dibebani dengan beban yang bersifat tunai dan benar-benar sudah dikeluarkan oleh perusahaan.

Tindakan manajemen laba yang dilakukan oleh manajer dengan cara mengintervensi penyusunan laporan keuangan berdasarkan akuntansi akrual pada faktor-

faktor fundamental. Dimana kinerja fundamental perusahaan tersebut digunakan oleh pemilik modal untuk menilai prospek perusahaan, yang tercermin pada kinerja saham. Manajemen laba yang dilakukan manajer pada laporan keuangan tersebut akan memengaruhi kinerja perusahaan (Haris Wibisono, 2004).

H₇: Manajemen Laba memengaruhi kinerja keuangan

III. METODE RISET

Obyek penelitian yang digunakan adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia berdasarkan pengklasifikasian IDX *fact book*, yang telah mempublikasikan laporan keuangan selama periode 2009-2010. Teknik pengambilan sampel dengan menggunakan teknik *non-probability sampling*, yaitu *judgement sampling*. Berdasarkan kriteria yang telah ditentukan maka diperoleh sampel sebanyak 184 perusahaan.

Analisis data yang dilakukan meliputi uji kesamaan koefisien, analisis statistik deskriptif, uji asumsi klasik. Pengujian hipotesis untuk model I (H₁, H₂, H₃, H₄, H₅ dan H₆) digunakan analisis regresi berganda. Model persamaan regresi tersebut sebagai berikut:

$$DACC = \beta_0 + \beta_1 Lev + \beta_2 Growth + \beta_3 Size + \beta_4 Lev * KKAP + \beta_5 Growth * KKAP + \beta_6 Size * KKAP + \varepsilon \dots\dots\dots (1)$$

Sedangkan untuk menguji model II (H₇) digunakan analisis regresi sederhana. Model persamaan regresi tersebut sebagai berikut:

$$CFROA = \alpha_0 + \alpha_1 DACC + \varepsilon \dots\dots\dots (2)$$

Keterangan:

DACC	= <i>Discretionary accrual</i> (Model Ron Kasznik)
Lev	= Tingkat <i>leverage</i> perusahaan
Growth	= Pertumbuhan perusahaan
Size	= Ukuran perusahaan
KKAP	= Kualitas Kantor Akuntan Publik
β_0	= Konstanta model I
$\beta_1 - \beta_6$	= Koefisien regresi model I
CFROA	= <i>Cash flow return on assets</i>
α_0	= Konstanta model II
α_1	= Koefisien regresi model II
ε	= <i>error</i>

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Uji Kesamaan Koefisien

Berdasarkan hasil uji kesamaan koefisien untuk kedua model, menunjukkan bahwa data tidak memiliki perbedaan koefisien sehingga data dapat di-*pooling*.

4.2. Analisis Statistik Deskriptif

Menunjukkan karakteristik dari masing-masing variabel pada model I dan model II.

4.3. Uji Asumsi Klasik

Hasil pengujian asumsi klasik yang dipersyaratkan untuk model regresi menunjukkan kedua model lolos uji asumsi klasik berdasarkan hasil berikut: (1) Uji multikolonieritas untuk model I dan model II memiliki nilai Tolerance diatas 0,1 dan VIF dibawah 10; (2) Uji autokorelasi model I dan II diperoleh sig-t dari res_2 lebih besar daripada 0,05; (3) uji normalitas model I dan model II diperoleh asymp.sig (2-tailed) lebih kecil dari 0,05, dimana data tidak berdistribusi normal, namun menurut Bowerman dan O'Connel (2009:289) apabila sampel ≥ 30 , maka seluruh populasi dikatakan berdistribusi normal; (4) uji heteroskedastisitas model I memiliki tingkat signifikansi diatas 0,05.

4.4. Pengujian Hipotesis dan Pembahasan

1) *Leverage* terhadap Manajemen Laba

Berdasarkan hasil uji-t, menunjukkan bahwa *leverage* cukup bukti memiliki pengaruh positif terhadap manajemen laba. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Widyaningdyah (2001), Astuti (2005), Halim, *et al* (2005), serta Shanti dan Yudhanti (2007).

Hasil temuan tersebut sesuai dengan *debt covenant hypothesis*, dimana semakin besar *leverage* perusahaan dan semakin dekat dengan pelanggaran perjanjian hutang, maka manajer akan melakukan manajemen laba dengan meningkatkan laba untuk menghindari *default*. Argumen lain, sesuai dengan *bonus plan hypothesis*, adalah jika *leverage* perusahaan meningkat, modal kerja perusahaan meningkat dan laba meningkat, maka manajer ada kecenderungan melakukan manajemen laba dengan cara menurunkan laba saat ini, agar laba tersebut bisa dicadangkan untuk periode mendatang dan manajer tetap bisa mendapatkan bonus di periode mendatang.

2) Pertumbuhan Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Berdasarkan hasil uji-t, pertumbuhan perusahaan tidak cukup bukti berpengaruh terhadap manajemen laba, arah dari koefisien regresi menunjukkan pengaruh positif pertumbuhan perusahaan terhadap manajemen laba. Arah dari hasil regresi ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Andayani (2010) dan Rahmawati (2008). Semakin tinggi tingkat pertumbuhan perusahaan maka manajer cenderung melakukan manajemen laba. Serta sesuai dengan penelitian Puspa dan Machfoedz (2003) yang mendapatkan hasil bahwa pertumbuhan perusahaan tidak cukup bukti berpengaruh terhadap manajemen laba.

Sesuai dengan *bonus plan hypothesis*, dimana pertumbuhan perusahaan yang meningkat secara cepat menyebabkan dana yang dibutuhkan untuk mengembangkan usaha semakin banyak, dengan demikian hal tersebut akan mendorong manajer untuk melakukan tindakan manipulasi, perubahan metode akuntansi, dan hal-hal lainnya agar laporan keuangan perusahaan tampak bagus dan menarik perhatian investor untuk menanamkan modalnya kepada perusahaan, sehingga dana yang mengalir ke dalam perusahaan semakin besar dan manajer dianggap memiliki kinerja yang baik karena mampu memperoleh setoran saham dari pihak eksternal serta manajer akan

mendapatkan bonus atas “hasil kerja kerasnya”. Argumen lain adalah pertumbuhan perusahaan yang tinggi mengakibatkan laba perusahaan yang meningkat, sehingga ada kemungkinan perusahaan melakukan manajemen laba dengan menurunkan laba, yaitu untuk melakukan *saving* laba tahun ini ke periode berikutnya

3) Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Berdasarkan hasil uji-t, ukuran perusahaan tidak cukup bukti memiliki pengaruh terhadap manajemen laba, arah dari koefisien regresi menunjukkan pengaruh negatif. Arah koefisien dari hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Puspa dan Machfoedz (2003), Veronica dan Utama (2005), serta Nuryaman (2008) yang menemukan adanya pengaruh negatif antara ukuran perusahaan terhadap manajemen laba.

Hasil ini seperti apa yang telah dinyatakan oleh Nasution dan Setiawan (2007) bahwa perusahaan besar akan lebih diperhatikan oleh masyarakat, oleh karena itu manajer akan lebih berhati-hati dalam melakukan pengelolaan perusahaan dan melakukan pengelolaan laba efisien, sehingga perusahaan akan melaporkan kondisinya lebih akurat. Selain itu, perusahaan yang berukuran besar akan memiliki investor yang lebih banyak, sehingga perusahaan akan mendapat pengawasan dan tekanan yang lebih kuat dalam penyajian laporan keuangan yang kredibel.

4) Kualitas KAP sebagai Variabel Pemoderasi *Leverage* terhadap Manajemen Laba

Berdasarkan hasil uji-t menunjukkan bahwa kualitas KAP cukup bukti sebagai pemoderasi hubungan *leverage* terhadap manajemen laba. Arah koefisien negatif menunjukkan bahwa kualitas KAP memperlemah hubungan *leverage* terhadap manajemen laba (point a menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh positif).

Sesuai dengan teori Reputasi Lennox dalam Jama'an (2008) bahwa, semakin spesialis kantor KAP, dalam artian lebih banyak memeriksa perusahaan dalam industri sejenis, maka auditor tersebut akan lebih mampu mendeteksi adanya tindakan manajemen laba, karena auditor sebagai pihak eksternal yang tidak memiliki kepentingan sebagai *agent* maupun sebagai *principal*, secara tidak langsung mengawasi kinerja manajemen. Meskipun perusahaan memiliki tingkat *leverage* yang tinggi, manajer akan lebih berhati-hati dalam melaporkan laba pada laporan keuangannya karena takut kesalahannya terdeteksi oleh auditor eksternal dan berakibat pada perusahaan yang akan mendapatkan opini audit yang justru akan membuat kreditur kehilangan kepercayaan kepada perusahaan, mempercepat penagihan kembali atas dananya dan perusahaan harus mencari sumber dana lain untuk menutupi pinjaman dari kreditur tersebut.

5) Kualitas KAP sebagai Variabel Pemoderasi Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Hasil uji-t menunjukkan bahwa kualitas KAP tidak cukup bukti sebagai pemoderasi hubungan pertumbuhan perusahaan terhadap manajemen laba. Arah koefisien negatif menunjukkan bahwa kualitas KAP memperlemah hubungan pertumbuhan perusahaan terhadap manajemen laba (point b menunjukkan bahwa pertumbuhan perusahaan berpengaruh positif).

Sesuai teori reputasi Lennox, semakin spesialis auditor eksternal, maka mereka akan lebih detail dan berhati-hati dalam memeriksa laporan keuangan perusahaan, serta mengikuti segala macam prosedur pemeriksaan yang seharusnya dilakukan, hal tersebut dilakukan karena KAP lebih mementingkan nama baik atau reputasi mereka ketimbang dana yang akan diterima dari pembayaran klien atas kerjanya. Dengan demikian manajer akan lebih berhati-hati dalam melakukan pengelolaan perusahaan dan melakukan pengelolaan laba efisien, sehingga perusahaan akan melaporkan kondisinya lebih akurat agar tidak mendapatkan opini yang justru akan merusak citra perusahaan dan menurunkan tingkat pertumbuhan perusahaan serta menghilangkan kepercayaan dari investor dan kreditur.

6) Kualitas KAP sebagai Variabel Pemoderasi Ukuran Perusahaan terhadap Manajemen Laba

Hasil uji-t menunjukkan bahwa kualitas KAP tidak cukup bukti sebagai pemoderasi hubungan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba. Arah koefisien positif menunjukkan bahwa kualitas KAP memperkuat hubungan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba (point c menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif).

Arah koefisien yang positif menandakan bahwa kualitas KAP yang semakin tinggi justru akan menurunkan pengaruh ukuran perusahaan terhadap manajemen laba dalam artian manajemen laba justru meningkat dengan adanya pengaruh dari kualitas KAP ini. Argumennya, perusahaan besar akan menggunakan KAP yang spesialis dengan tujuan agar laporan keuangannya akan terlihat lebih meyakinkan, tapi di sisi lain perusahaan tersebut justru lebih ahli dalam melakukan manajemen laba, hal ini seperti kasus yang terjadi pada kasus Enron Inc. Selain itu, alasan lain manajemen laba justru meningkat akibat adanya pengaruh kualitas KAP adalah bahwa perusahaan yang *Big* memiliki asset yang besar sehingga punya dana yang besar dan bisa saja perusahaan tersebut memberikan bayaran lebih agar laporan perusahaan dianggap *unqualified* walaupun sebenarnya ada kemungkinan bahwa opini tersebut tidak sesuai dengan hasil audit sebenarnya.

7) Manajemen Laba terhadap Kinerja Keuangan

Berdasarkan hasil uji-t, menunjukkan bahwa manajemen laba tidak cukup bukti memengaruhi kinerja keuangan. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Ujiyantho dan Pramuka (2007). Lemahnya pengaruh tersebut dapat dikatakan bahwa kinerja keuangan yang diproksikan dengan *cash flow return on assets* termasuk dalam kategori *cash flow measures* yang dapat meniadakan pengaruh penggunaan perlakuan akuntansi yang berbeda terhadap suatu transaksi.

Tanda negatif pada koefisien, menunjukkan bahwa semakin tinggi manajemen laba, maka kinerja keuangan perusahaan yang diukur melalui *cash flow return on asset* semakin rendah. Hal ini bisa disebabkan karena tindakan manajemen laba yang sebagian besar menggunakan basis akrual dalam menyusun laporan keuangan perusahaan, sehingga data-data yang terdapat pada laporan tersebut hanya berupa perkiraan, bukan keadaan kas perusahaan yang sebenarnya dimiliki perusahaan.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh dari *leverage*, pertumbuhan perusahaan, dan ukuran perusahaan terhadap manajemen laba dengan menggunakan kualitas KAP sebagai variabel pemoderasi, serta menguji pengaruh manajemen laba terhadap kinerja keuangan. Berdasarkan hasil pengujian *leverage* berpengaruh positif signifikan terhadap manajemen laba, dan kualitas KAP sebagai variabel pemoderasi dapat memperlemah pengaruh positif dari *leverage* terhadap manajemen laba.

5.2. Saran

Mengingat keterbatasan dalam penelitian yang dilakukan, peneliti memberikan saran sekiranya dapat dipertimbangkan sebagai masukan kepada pihak-pihak lainnya yang tertarik dengan topik manajemen laba dan kinerja keuangan, antara lain:

- 1) Menggunakan variabel independen lain untuk mengukur manajemen laba perusahaan karena besarnya *adjusted R squared* pada penelitian ini hanya sebesar 2,7%. Selain itu peneliti selanjutnya dapat menggunakan proksi lain dalam mengukur kualitas KAP atau menggunakan variabel selain kualitas KAP sebagai pemoderasi manajemen laba, misalnya mekanisme eksternal tata kelola perusahaan. Dan menggunakan variabel-variabel lain untuk mengukur manajemen laba perusahaan.
- 2) Dalam pengukuran kinerja keuangan, mungkin dibutuhkan proksi pengukuran lainnya, karena hubungan antara Manajemen Laba dengan CFROA tidak signifikan dan memiliki pengaruh yang sangat kecil (hampir 0%)
- 3) Bagi investor, sebelum melakukan investasi pada suatu perusahaan, ada baiknya investor melihat faktor *leverage* dan kualitas KAP yang digunakan oleh perusahaan, karena dalam penelitian terbukti terdapat pengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Sedangkan faktor-faktor seperti pertumbuhan dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan. Sehingga jangan sampai investasi yang dilakukan justru akan menurunkan kesejahteraan investor.

DAFTAR PUSTAKA

- Agnes Utari Widyaningdyah (2001), *Analisis Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Earnings Management pada Perusahaan Go Public di Indonesia*, Jurnal Akuntansi & Keuangan, November Vol. 3 No. 2.
- Cornett M. M, J. Marcuss, Saunders dan Tehranian H (2006), *Earnings Management, Corporate Governance, and True Financial Performance*, <http://papers.ssrn.com/>
- Dewi Saptaniah Puji Astuti (2005), *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Motivasi Manajemen Laba di Seputar Right Issue*, Universitas Slamet Riyadi, Surakarta.
- Etty M Nasser dan Tobia Parulian (2006), *Pengaruh Faktor-Faktor Internal Perusahaan Terhadap Income Smoothing*, Media Riset Akuntansi, Auditing dan Informasi, Vol. 6 No. 1.
- Gideon SB Boediono (2005), *Kualitas Laba: Studi Pengaruh Mekanisme Corporate Governance dan Dampak Manajemen Laba Dengan Menggunakan Analisis Jalur*, Simposium Nasional Akuntansi VIII, Solo.
- Haris Wibisono (2004), Tesis: *Pengaruh Manajemen Laba terhadap Kinerja Perusahaan di Seputar Seasoned Equity Offerings*, Universitas Diponegoro, Semarang.
- I G. A. Eka Damayanthi (2008), *Perbedaan Pengaruh Besaran Perusahaan dan Leverage terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan yang Memiliki Komite Audit dan Diaudit oleh Auditor Berkualitas*, Jurnal Akuntansi dan Bisnis Vol. 3 No. 1.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (2009), *Standar Akuntansi Keuangan*, PT. Salemba Empat: Jakarta.
- Imam Ghazali (2007), *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Cetakan IV, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Indonesia Stock Exchange (2010), *IDX Watch 2010 – 2011*, Pustaka Bisnis Indonesia, Tenth Edition.
- Indonesia Stock Exchange (2011), *IDX Watch 2011 – 2012*, Pustaka Bisnis Indonesia, Eleventh Edition.
- Indri Wahyu Purwandari (2011), Skripsi: *Analisis Pengaruh Mekanisme Good Corporate Governance, Profitabilitas, dan Leverage terhadap Praktek Manajemen Laba (Earning Management)*, Universitas Diponegoro, Semarang.
- J.C. Shanti dan C. Bintang Hari Yudhanti (2007), *Pengaruh Set Kesempatan Investasi dan Leverage Finansial Terhadap Manajemen Laba*, Fakultas Ekonomi Widya Mandala: Surabaya.
- Jama'an (2008), *Pengaruh Mekanisme Corporate Governance, dan Kualitas Kantor Akuntan Publik terhadap Integritas Laporan Keuangan*, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Jensen, Michael C & William H. Meckling (1976), *Theory of the Firm: Agency Cost and Ownership Structure*, *Journal of Financial Economics*, Vol 3, No 4, Harvard University.
- Julia Halim, Carmel Meiden, dan Rudolf Lumban Tobing (2005), *Pengaruh Manajemen Laba pada Tingkat Pengungkapan Laporan Keuangan pada Perusahaan Manufaktur yang Termasuk dalam Indeks LQ-45*, Simposium Nasional Akuntansi VIII, Solo.
- Kasznik, Ron (1996), *On The Association Between Voluntary Disclosure and Earning Management*, *Journal of Accounting Research* 37 (1). <http://papers.ssrn.com/>
- L. H. Lai (2005), *Are Independent Directors Effective In Lowering Earnings Management In China*, Disertasi Texas A & M Univerity, Texas. <http://papers.ssrn.com/>

- M. Nasution dan D. Setiawan (2007), *Pengaruh Corporate Governance terhadap Manajemen Laba DI Industri Perbankan Indonesia*, Simposium Nasional Akuntansi X, Makassar.
- Muh. Arief Ujiyantho dan Bambang Agus Pramuka (2007), *Mekanisme Corporate Governance, Manajemen Laba, dan Kinerja Keuangan*, Simposium Nasional Akuntansi X, Makassar.
- Ni Putu Ena Marberya dan Agung Suaryana (2008), *Pengaruh Pemoderasi Pertumbuhan Laba terhadap Hubungan Antara Ukuran Perusahaan, Debt To Equity Ratio dengan Profitabilitas pada Perusahaan Perbankan yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta*, Universitas Udayana, Bali.
- Nisa Fidyati (2001), *Pengaruh Mekanisme Corporate Governance terhadap Earning Management pada Perusahaan Seasoned Equity Offering (SEO)*, Jurnal Ekonomi dan Akuntansi Vol 2, No. 1 Juni 2004.
- Nuryaman (2008), *Pengaruh Konsentrasi Kepemilikan, Ukuran Perusahaan, dan Mekanisme Corporate Governance terhadap Manajemen Laba*, Simposium Nasional Akuntansi XI, Pontianak.
- Pratana Puspa dan Mas'ud Machfoedz (2003), *Analisis Hubungan Mekanisme Corporate Governance dan Indikasi Manajemen Laba*, Simposium Nasional Akuntansi VI, Surabaya.
- Rahmawati, Yacob Suparno, dan Nurul Qomariyah (2006), *Pengaruh Asimetri Informasi terhadap Praktik Manajemen Laba pada Perusahaan Perbankan Publik yang Terdaftar Di Bursa Efek Jakarta*, Simposium Nasional Akuntansi IX, Padang.
- Scott, William R. (2009), *Financial Accounting Theory*, Edisi 5, USA: Prentice Hall.
- Sugiarto (2009), *Struktur Modal, Struktur Kepemilikan Perusahaan, Permasalahan Keagenan & Informasi Asimetri*, Edisi 1, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Sylvia Veronica dan Siddharta Utama (2005), *Pengaruh Struktur Kepemilikan, Ukuran Perusahaan, dan Praktek Corporate Governance terhadap Pengelolaan Laba (Earnings Management)*, Simposium Nasional Akuntansi VIII, Solo.
- Tempo Interaktif (2002), *Kimia Farma Lakukan Kesalahan Pencatatan Laporan Keuangan*, Sumber: www.tempo.co.id (diakses tanggal 20 Februari 2012)
- Tempo Interaktif (2003), *Semprit Lirih buat Lippo*, Sumber: <http://majalah.tempointeraktif.com> (diakses tanggal 20 Februari 2012)
- Tutut Dwi Andayani (2010), Tesis: *Pengaruh Karakteristik Dewan Komisaris Independen terhadap Manajemen Laba*, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Watts, Ross L and Jerold L Zimmerman (1986), *Positive Accounting Theory*, USA: Prentice Hall International Editions.

PENERIMAAN AUDITOR TERHADAP *UNDER-REPORTING TIME*

Ceacilia Srimindarti

ceaciliasrimindarti@gmail.com

Elen Puspitasari

elenmeiranto@yahoo.com

(Staf Pengajar Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi UNISBANK Semarang)

Abstract

This study seeks to analyze the relationship between the factors that affect the auditor's acceptance of under-reporting time. Auditor's who worked in Public Accounting in Indonesia is an object in this study using questionnaire-based survey that was sent. The data have been collected and analyzed using SPSS. Expectancy theory and the theory of goal setting is the basic theory used to explain the behavior of auditors underreporting time in accepting. The results of this study found that locus of control variables have a positive and significant impact on acceptance of under-reporting time, while the variable of organizational commitment auditor has no influence on the acceptance of under-reporting time. Adversely affect the auditor's expertise acceptance under-reporting time. These results indicate that the internal factors affecting the acceptance of individual auditor's under-reporting time.

Keywords : *locus of control, auditor's expertise, organizational commitment, acceptance of under-reporting time, expectancy theory and the theory of goal setting.*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Auditor wajib melaksanakan tugas-tugasnya dengan kesungguhan, kecermatan dan kepedulian profesional yang meliputi ketelitian dalam memeriksa kelengkapan kertas kerja, mengumpulkan bahan bukti audit yang memadai dan menyusun laporan audit yang lengkap (Arens dan Loebbecke, 1996). Auditor harus bertindak secara rasional dengan mengikuti prosedur yang sistematis untuk membuat penilaian dan opini atas dasar bukti yang relevan dan memadai (Mautz dan Sharaf, 1985). Auditor yang profesional adalah auditor yang harus menghindari kelalaian dan ketidakjujuran. Seorang auditor dituntut untuk melakukan tugas dengan tingkat ketelitian yang masuk akal, keahlian, dan kehati-hatian dalam setiap kasus guna memenuhi tanggung jawab profesional (Otley dan Pierce, 1995).

Pada kondisi persaingan bisnis yang semakin ketat seperti pada saat ini, auditor harus selalu mempertahankan kinerjanya agar kualitas audit tetap terjaga. Auditor harus melakukan pekerjaan sesuai dengan standar professional (standar auditing), sehingga kepercayaan terhadap auditor bisa dipertahankan (McDaniel, 1990). Standar tersebut terdiri dari standar umum, standar pekerjaan lapangan, standar pelaporan dan kode etik akuntan. Standar auditing merupakan pedoman bagi auditor dalam menjalankan tanggung jawab profesionalnya. Standar tersebut harus dipatuhi oleh seluruh anggota dan akuntan publik yang beroperasi sebagai auditor independen (Arens dan Loebbecke, 1995). Standar ini disebut sebagai Pernyataan Standar Auditing (PSA).

Kenyataan dalam praktek di lapangan menunjukkan bahwa banyak auditor melakukan penyimpangan terhadap kode etik dan standar audit (Irawati dkk, 2005). Penyimpangan tersebut dapat mempengaruhi audit yang dilakukan bahkan dapat menyebabkan kegagalan audit (Donnelly *et al.*, 2003). Penyimpangan atau ketidakpatuhan terhadap PSA akan menyebabkan terjadinya *dysfunctional audit* yang sangat tidak diinginkan, salah satunya adalah *under-reporting time*, yaitu melaporkan waktu yang dibutuhkan untuk audit lebih pendek daripada waktu yang sesungguhnya. Perilaku ini terjadi karena auditor tidak melaporkan dan tidak membebaskan seluruh waktu yang digunakan untuk melakukan tugas audit tertentu. Tindakan ini dilakukan auditor dengan cara mengerjakan program audit dengan menggunakan waktu personal, dan tidak melaporkan waktu lembur yang digunakan dalam pengerjaan program audit (Lightner *et al.*, 1982). Berbagai tindakan *under-reporting time* yang dilakukan oleh auditor telah ditemukan oleh para peneliti, yaitu Lightner *et al.*, (1982), Outley dan Pierce (1995), Malone dan Roberts (1996), Sososutikno (2003), dan Maryanti (2005).

Berbagai bukti empiris dari penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya menunjukkan adanya masalah penerimaan *under-reporting time* yang dihadapi profesi akuntan publik dalam rangka memenuhi tanggungjawab profesinya. Penelitian terdahulu telah mengidentifikasi faktor-faktor lingkungan yang memiliki andil terhadap *under-reporting time*, misalnya tekanan waktu dan gaya supervisor (Donnelly *et al.*, 2003), namun penelitian tersebut lebih memfokuskan faktor di luar individu auditor sebagai penyebab *under-reporting time*. Belum banyak penelitian yang menguji faktor-faktor yang berasal dari individu auditor sebagai penyebab *under-reporting time*. Padahal faktor individu dapat menjadi salah satu faktor yang sangat berpotensi di dalam mempengaruhi auditor untuk memilih *under-reporting time* (Donnelly *et al.*, 2003).

Salah satu faktor internal individu auditor yang telah digunakan secara luas dalam penelitian perilaku untuk menjelaskan perilaku manusia dalam seting organisasi adalah *Locus of Control* (Rotter, 1966). Beberapa penelitian menunjukkan adanya hubungan positif antara individu dengan *locus of control* eksternal dan keinginan untuk menggunakan ketidakjujuran atau manipulasi untuk mencapai tujuan personal (Gable dan Dangelo, 1994). Hasil penelitian empiris yang menguji hubungan antara *locus of control* dan *under-reporting time* menunjukkan adanya hubungan positif antara *locus of control* eksternal dan penerimaan auditor terhadap *under-reporting time* (Donnelly *et al.*, 2003; Irawati dkk., 2005; Maryanti, 2005). Sementara Malone dan Roberts (1996) tidak menemukan hubungan antara *locus of control* dan *under-reporting time*.

1.2. Perumusan Masalah Penelitian

Malone dan Roberts (1996) menyatakan bahwa belum banyak penelitian yang memasukkan faktor pada individu diantara auditor yang secara signifikan mempengaruhi penerimaan auditor terhadap *under-reporting time*. Penelitian-penelitian di Indonesia yang menguji *under-reporting time* masih belum banyak dilakukan. Penelitian yang telah dilakukan selama ini lebih difokuskan pada cakupan sampel yang terbatas, seperti yang telah dilakukan oleh Sososutikno (2003) pada auditor yang bekerja di Badan Pemeriksa Keuangan dan Pembangunan (BPKP). Selain hal tersebut, variabel yang diuji lebih difokuskan pada faktor-faktor eksternal auditor. Mengingat pentingnya memahami faktor individu auditor dalam menerima *under-reporting time* (Kelly dan Margheim, 1990) menjadikan suatu motivasi yang kuat untuk melakukan penelitian tentang perbedaan individu auditor pada *locus of control*, keahlian auditor dan komitmen organisasi yang mempengaruhi penerimaan auditor terhadap *under-reporting time* dengan menggunakan kajian teori *expectancy* dan *goal setting*.

II. RISET EMPIRIS, KAJIAN TEORITIS DAN RUMUSAN HIPOTESIS

2.1. Riset Empiris

Beberapa tindakan *under-reporting time* di lapangan yang berhasil ditemukan oleh para peneliti, antara lain penelitian dari Lightner *et al.*, (1982) dengan menggunakan teori *expectancy* menemukan bahwa sejumlah akuntan secara signifikan melakukan *under-reporting time*. Temuan penelitian tersebut menunjukkan bahwa lebih dari 65 persen auditor yang menjadi responden melakukan audit tanpa melaporkan waktu yang sesungguhnya. Survey terhadap auditor senior kantor akuntan publik enam besar di Irlandia yang dilakukan oleh Outley dan Pierce (1995) menunjukkan bahwa 89 persen responden melaporkan telah melakukan beberapa bentuk perilaku pengurangan kualitas audit dan mengestimasi bahwa rata-rata 12,2 persen bentuk penyimpangan yang terjadi adalah (*under-reporting time*) atau melaporkan waktu audit dengan total waktu yang lebih pendek daripada waktu yang sebenarnya.

Sososutikno (2003) melakukan riset empiris di Indonesia dengan responden auditor senior BPK dan BPKP menemukan bahwa ketika auditor melakukan pelaksanaan audit telah terjadi perilaku *under-reporting time* dan perilaku tersebut mengurangi kualitas audit. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa tekanan anggaran waktu memiliki pengaruh signifikan terhadap *under-reporting time*. Penelitian lainnya dilakukan oleh Maryanti (2005) yang melakukan survei terhadap auditor yang bekerja di Kantor Akuntan Publik di pulau Jawa. Hasilnya menunjukkan *Locus of Control* tidak terbukti berpengaruh pada *under-reporting time*, sedangkan variabel kinerja, keinginan untuk keluar, dan komitmen organisasi berpengaruh secara positif dan signifikan.

Irawati dkk., (2005) melakukan survei tentang *under-reporting time* terhadap auditor yang bekerja di Kantor Akuntan Publik wilayah Jakarta. Hasilnya menunjukkan auditor dengan *Locus of Control* eksternal dan memiliki keinginan keluar yang tinggi lebih mungkin menerima *under-reporting time*, sehingga dapat disimpulkan bahwa faktor penyebab penerimaan *under-reporting time* adalah faktor internal individu auditor (Irawati, dkk. 2005; Donnelly *et al.*, 2003). Literatur perilaku organisasi menyatakan bahwa persepsi dan respon individual dalam mempertahankan pekerjaan dipengaruhi oleh perbedaan individual atau faktor internal individu (Donnelly *et al.*, 2003). Trevino (1986) menyatakan bahwa perilaku tidak etis yang dilakukan individu organisasi dapat diakibatkan oleh faktor-faktor internal individu.

Penelitian di psikologi menyatakan bahwa perilaku individual menggambarkan personalitas individu tersebut dan faktor-faktor situasional saat itu ketika membuat keputusan tindakan tertentu (Koonce dan Mercer, 2005). Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa kecenderungan auditor untuk memilih *under-reporting time* dalam pelaksanaan audit bisa juga berkaitan dengan berbagai faktor yang melekat pada individu auditor (Kelly dan Margheim, 1990).

2.2. Kajian Teoritis

Kajian teoritis dalam penelitian penerimaan auditor terhadap *under-reporting time* ini menggunakan dasar teori *expectancy* (Lightner *et al.*, 1982) untuk menjelaskan hubungan antara keahlian auditor terhadap *under-reporting time*. Teori ini menyatakan bahwa motivasi merupakan faktor yang dominan dalam menjelaskan perilaku individu di organisasi (Campbell, 1976) dengan asumsi bahwa individu akan memilih tindakan, tingkat usaha, dan pekerjaan yang memaksimalkan keinginan-ekspektasian mereka; dengan kata lain individu akan berusaha meminimalkan ekspektasi yang tidak diinginkan. Menurut teori ini terdapat tiga kombinasi yang mempengaruhi perilaku. Pertama, motivasi seorang individu merupakan fungsi dari ekspektasi usaha. Ekspektasi ini akan menentukan usaha

yang akan mengarahkan pada perilaku yang diinginkan. Kedua, ekspektasi individu atas perilaku akan mengarahkan pada hasil atau ganjaran tertentu. Ketiga, pentingnya orientasi untuk setiap hasil atau ganjaran yang diharapkan. Dalam berbagai situasi perilaku individu dalam memilih atau melakukan sesuatu ditentukan oleh ekspektasi dan orientasi mereka.

Berdasarkan pada paparan teori *expectancy*, seorang auditor dalam memilih dan melakukan *under-reporting time* dapat dipengaruhi oleh ekspektasi individu auditor. Ekspektasi kemampuan auditor untuk melakukan program audit sesuai dengan prosedur audit merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan pilihan *under-reporting time*. Auditor yang memiliki persepsi mampu melaksanakan audit sesuai dengan program audit akan memilih untuk bertindak tidak *under-reporting time*. Pada pihak lain, auditor yang memiliki persepsi bahwa mereka tidak mampu melaksanakan audit sesuai dengan program audit akan termotivasi untuk menerima *under-reporting time*.

Menurut Teori Penetapan Tujuan (*Goal Setting Theory-GST*) individu memiliki beberapa tujuan, memilih tujuan, dan mereka termotivasi untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut (Weiner, 1989). Teori ini mengasumsikan bahwa faktor utama yang mempengaruhi pilihan yang dibuat individu adalah tujuan yang mereka miliki. Kesadaran individu dalam memilih tujuan akan mempengaruhi motivasi melalui empat mekanisme. Pertama, tujuan yang dimiliki akan menimbulkan usaha untuk mencapainya. Kedua, tujuan akan mengarahkan perhatian dan usaha untuk mencapai tujuan tersebut. Ketiga, tujuan akan meningkatkan usaha secara terus menerus. Keempat, tujuan akan mempengaruhi tindakan tidak langsung ke arah penggunaan strategi dan ilmu pengetahuan yang relevan (Mitchell dan Daniels, 2003; Locke dan Latham, 2002; Pinder, 1998). GST menyatakan bahwa tujuan yang dimiliki auditor akan menentukan pilihan tindakan yang dilakukan auditor. Seorang auditor mungkin akan menerima dan melakukan *under-reporting time* dengan tujuan untuk tetap bisa bertahan dalam pekerjaan mereka. Sementara auditor lain memilih untuk tidak melakukan *under-reporting time* dengan tujuan untuk menghindari dampak negatif apabila perilaku tersebut terdeteksi oleh perusahaan.

Uraian yang disebutkan di atas memberikan dukungan teori terhadap dugaan bahwa faktor internal individu auditor dapat mempengaruhi penerimaan *under-reporting time*. Dukungan tersebut dijelaskan dengan mendasarkan pada tujuan dan harapan yang dimiliki oleh individu. Dengan demikian kecenderungan auditor untuk memilih dan menerima *under-reporting time* dalam pelaksanaan audit bisa juga berkaitan dengan berbagai faktor internal individu auditor. Salah satu faktor internal individu auditor adalah *Locus of Control*. *Locus of Control* merupakan suatu konsep yang dikembangkan oleh Rotter (1966) telah digunakan secara luas dalam penelitian perilaku untuk menjelaskan perilaku manusia dalam setting organisasi.

Rotter (1966) menyatakan bahwa individu-individu mengembangkan ekspektasi-ekspektasi mengenai kesuksesan mereka dalam situasi tertentu akan tergantung pada perilaku personal mereka atau dikendalikan oleh pihak diluar dirinya (Donnelly *et al.*, 2003). Individu-individu yang cenderung menghubungkan hasil dengan usaha mereka sendiri atau individu percaya bahwa kejadian-kejadian berada di bawah pengendalian mereka mengacu pada *locus of control* internal. Sementara individu dengan *locus of control* eksternal percaya bahwa mereka tidak dapat mengendalikan kejadian-kejadian atau hasil yang mereka capai (Spector, 1982). Jadi secara internal atau secara eksternal individu dapat mengatasi situasi tertentu secara identik, tindakan-tindakan mereka akan memiliki pengaruh yang sangat berbeda pada kehidupan mereka (Donnelly *et al.*, 2003).

Keahlian merupakan kinerja superior dalam tugas tertentu dengan menggunakan kemampuan sebagai ukuran operasional dalam auditing. Ashton (1990) mendefinisikan keahlian sebagai kemampuan yang dituntut untuk melakukan tugas tertentu dengan sebaik-

baiknya. Menurut Arens dan Loebecke (1996) seorang auditor harus memiliki keahlian dengan latar belakang pendidikan formal auditing, dan pengalaman kerja yang cukup dalam profesi yang akan ditekuninya serta harus selalu mengikuti pendidikan-pendidikan profesi berkelanjutan. Seorang auditor juga dituntut untuk memenuhi kualifikasi teknis dan berpengalaman dalam bidang industri yang digeluti kliennya. Selain itu auditor juga harus mempunyai kemampuan memahami kriteria yang digunakan serta mampu menentukan jumlah bahan bukti yang dibutuhkan untuk mendukung kesimpulan yang akan diambil. Menurut teori psikologi kognitif, seorang profesional yang ahli memiliki kemampuan untuk melakukan pekerjaan secara lebih baik. Seorang ahli juga memiliki kemampuan untuk mengorganisasi informasi di memori secara lebih baik (Koonce dan Mercer, 2005). Auditor yang memiliki berbagai keahlian dan ketrampilan untuk melakukan pekerjaan audit akan mengalami konflik yang relatif sedikit berkaitan dengan pekerjaan mereka (Donnelly *et al.*, 2003).

Komitmen organisasi yang dimiliki oleh individu juga diduga dapat mempengaruhi perilaku *under-reporting time* dalam organisasi, hal ini disebabkan karena individu yang memiliki komitmen organisasi tinggi akan bersedia bekerja lebih keras demi kepentingan organisasi (Robbins, 2003). Dalam setting akuntansi, komitmen organisasi yang dimiliki auditor diduga dapat mempengaruhi perbedaan penerimaan auditor terhadap *under-reporting time*. Hal ini disebabkan karena auditor yang memiliki komitmen organisasi tinggi akan lebih setia terhadap nilai dan tujuan organisasi sehingga mereka akan cenderung bertindak fungsional (Maryanti, 2005).

Komitmen organisasi adalah suatu keadaan dimana seorang auditor memihak pada suatu organisasi tertentu dan tujuan-tujuannya, serta berniat memelihara keanggotaan dalam organisasi itu (Robbins, 2003). Individu-individu yang memiliki komitmen organisasi akan memiliki tingkat loyalitas yang lebih baik. Mereka loyal terhadap organisasi karena mereka yakin dengan tujuan dan nilai-nilai organisasi. Berdasarkan pada keyakinan tersebut maka individu dengan komitmen organisasi tinggi bersedia melakukan pekerjaan melebihi apa yang seharusnya dikerjakan (Irawati dkk., 2005). Tingginya tingkat loyalitas akan mengakibatkan individu tersebut cenderung tidak melakukan *under-reporting time* daripada auditor yang memiliki komitmen organisasi yang rendah (Malone dan Roberts, 1996). Bukti riset menunjukkan adanya hubungan negative antara komitmen organisasi dan penerimaan auditor terhadap *under-reporting time* (Malone dan Roberts, 1996). Temuan ini didukung oleh Maryanti (2005).

Sifat lingkungan kerja di auditing sangat membutuhkan keahlian sehingga kemampuan auditor dalam melaksanakan pekerjaan sesuai standar akan ikut menentukan penerimaan auditor pada *under-reporting time*. Menurut teori ekspektansi, Auditor yang memiliki persepsi mampu melaksanakan audit sesuai dengan program audit akan memilih untuk bertindak fungsional. Pada pihak lain, auditor yang memiliki persepsi bahwa mereka tidak mampu melaksanakan audit sesuai dengan program audit akan termotivasi untuk menerima *under-reporting time*. Auditor yang memiliki berbagai kemampuan akan memiliki persepsi mampu melaksanakan penugasan audit. Persepsi ini akan memperkecil kemungkinan terjadinya konflik yang berkaitan dengan pekerjaan sehingga auditor yang memiliki berbagai keahlian akan lebih berperilaku fungsional (Lightner *et al.*, 1982).

Penelitian tentang faktor-faktor yang memiliki andil terhadap *under-reporting time* penting dilakukan karena berbagai kejadian kegagalan audit telah menghasilkan peningkatan tuntutan pengguna laporan keuangan terhadap kualitas audit dan profesionalisme auditor dalam melaksanakan pekerjaan audit (Donnelly *et al.*, 2003). Trevino (1986), menyatakan bahwa perbedaan berbagai faktor yang berasal dari individu karyawan dapat mempengaruhi perilaku individual dalam menghadapi dilema termasuk

keputusan penerimaan auditor terhadap *under-reporting time*. Penelitian ini juga penting karena temuan faktor-faktor yang memiliki andil terhadap *under-reporting time* merupakan suatu langkah awal dalam menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi *under-reporting time* secara aktual (Donnelly *et al.*, 2003).

2.3. Rumusan Hipotesis

Pengaruh *Locus of Control* terhadap *Under-reporting time*

Penelitian ini akan menguji pengaruh *locus of control* eksternal terhadap penerimaan *under-reporting time*. Teori yang digunakan untuk menjelaskan pengaruh ini adalah *goal setting theory* (Locke dan Latham, 1990) yang menyatakan bahwa tujuan yang dimiliki oleh individu akan mempengaruhi perilaku kerja. Individu-individu akan memilih perilaku tertentu sesuai dengan tujuan yang dimiliki dan komitmen mereka terhadap tujuan tersebut. Individu-individu dengan *locus of control* lebih mudah terlibat dengan penerimaan *under-reporting time*. Perilaku ini dipilih apabila mereka tidak mendapatkan dukungan untuk mempertahankan pekerjaan. Keyakinan bahwa individu tidak bisa mengendalikan hasil dengan menggunakan usaha sendiri akan mendorong individu untuk lebih menerima tindakan *under-reporting time*.

H1: *Locus of Control* berpengaruh positif terhadap penerimaan *Under-reporting time*.

Pengaruh Keahlian Auditor terhadap *Under-reporting time*

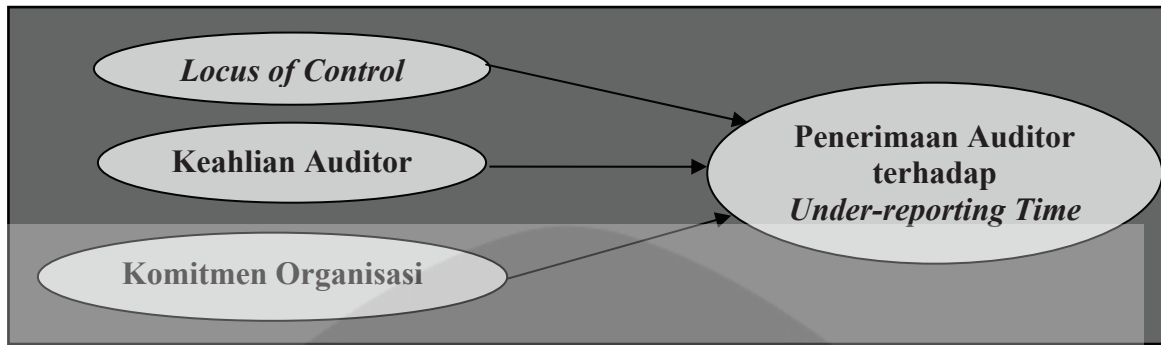
Dalam lingkup pekerjaan auditing, seorang auditor yang memiliki berbagai keahlian akan memiliki idealisme yang tinggi sehingga akan bertindak lebih profesional dan taat aturan. Tindakan ini dilakukan auditor dengan tujuan untuk bisa bertahan dalam pekerjaan mereka. Selain itu, auditor dengan bekal kemampuan dan ketrampilan yang tinggi akan mengalami konflik yang relatif sedikit berkaitan dengan program kerja audit yang ditetapkan dibandingkan auditor dengan kemampuan yang lebih rendah. Oleh karena itu, auditor yang memiliki berbagai keahlian diharapkan akan menunjukkan penerimaan yang lebih rendah terhadap penerimaan *under-reporting time*.

H2: Keahlian auditor berpengaruh negatif terhadap penerimaan *under-reporting time*

Pengaruh Komitmen Organisasi terhadap *Under-reporting time*

Individu dengan komitmen organisasi tinggi akan bekerja sesuai dengan standar meskipun berada dalam situasi yang menekan. Komitmen pada organisasi merupakan alat prediksi yang sangat baik untuk beberapa perilaku penting, diantaranya adalah perputaran pegawai, kesetiaan pegawai kepada nilai organisasi dan keinginan untuk melakukan pekerjaan melebihi apa yang seharusnya dikerjakan (Irawati dkk., 2005). Malone dan Roberts (1996) menyatakan bahwa auditor dengan komitmen organisasi yang lebih rendah akan cenderung melakukan perilaku disfungsional jika dibandingkan dengan auditor yang memiliki komitmen organisasi tinggi. Individu dengan komitmen organisasi yang tinggi akan lebih tidak terlibat dengan *under-reporting time*. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk tetap mempertahankan keanggotaan dalam organisasi tempat mereka bekerja. Sehingga diturunkan hipotesis sebagai berikut:

H3: Komitmen organisasi berpengaruh negatif terhadap penerimaan *under-reporting time*



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

III. METODE RISET

3.1. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah Auditor yang bekerja pada Kantor Akuntan Publik di Indonesia. Untuk menentukan sampel yang diambil dalam penelitian ini, digunakan metode penyampelan bertujuan; dengan kriteria Auditor telah bekerja pada Kantor Akuntan Publik (KAP) yang bersangkutan minimal 1 tahun. Alasan dilakukannya kriteria ini karena auditor yang bekerja kurang dari satu tahun belum memiliki kewenangan mengambil keputusan sebab umumnya mereka masih menjadi asisten dan segala keputusan ditentukan oleh supervisornya.

3.2. Data dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam riset ini adalah data primer yang diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada para auditor berdasarkan populasi dan penentuan sampel yang telah ditentukan (3.1). Pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner diperoleh secara langsung tertuju kepada para auditor dengan mendatangi kantor KAP; melalui *mail survey*; dan bantuan penghubung (*contact person*) yang mempunyai akses pada sejumlah KAP di Indonesia.

3.3. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah: *Locus of Control*, Komitmen Organisasi, Keahlian Auditor, dan Penerimaan *Under-reporting time*.

Locus of Control

Riset ini menguji pengaruh variabel *locus of control* (LoC) eksternal terhadap penerimaan *under-reporting time*. Variabel LoC diukur dengan menggunakan pertanyaan dari Spector (1982). Instrumen ini terdiri dari enam belas pertanyaan. Teknik pengukuran menggunakan skala Likert point 1–7. Skor *locus of control* yang lebih tinggi menggambarkan kepribadian eksternal, sedangkan skor yang lebih rendah menggambarkan kepribadian internal. Pertanyaan nomor 1, 2, 3, 4, 7, 11, 14 dan 15 dinilai dengan skor terbalik.

Komitmen Organisasi

Variabel Komitmen Organisasi diukur dengan menggunakan pertanyaan yang dikembangkan oleh Mowday *et al.*, (1979). Instrumen ini terdiri dari sembilan pertanyaan. Teknik pengukuran menggunakan skala Likert point 1–7. skor yang lebih tinggi menggambarkan Komitmen Organisasi yang tinggi.

Keahlian Auditor

Variabel Kualitas Auditor diukur dengan menggunakan pertanyaan yang dikembangkan dari Chao dan Georgia (1994). Instrument ini terdiri dari lima pertanyaan, teknik pengukuran menggunakan skala Likert point 1–7. Skor yang lebih tinggi menggambarkan kualitas yang tinggi, sedangkan skor yang rendah menggambarkan kualitas yang rendah.

Penerimaan *Under-reporting time*

Variabel dependen dalam penelitian ini menggunakan *Under-reporting time*. Variabel ini diukur dengan menggunakan empat item pertanyaan yang dikembangkan oleh Donnelly *et al.*, (2003). Skor yang rendah menunjukkan penerimaan yang rendah terhadap *under-reporting time*, sedangkan skor yang tinggi menggambarkan penerimaan yang tinggi terhadap *under-reporting time*.

3.4. Alat Analisis

Data dianalisis dengan menggunakan regresi untuk menguji hipotesis. Uji terhadap model dalam penelitian ini meliputi uji koefisien determinasi dan uji pengaruh simultan (F test).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Jumlah kuesioner yang dikirimkan dan yang dapat digunakan dalam penelitian ditampilkan dalam Tabel.1:

Tabel 1.
Rincian Penerimaan dan Pengembalian Kuesioner

Keterangan	Jumlah	Prosentase
Kuesioner yang dikirim	850	100%
Kuesioner yang tidak kembali	(609)	71,5%
Kuesioner yang tidak lengkap	(5)	0,5%
Kuesioner yang digunakan	236	28%

Sumber: Data yang diolah

Adapun profil 236 responden yang berpartisipasi dalam penelitian ini ditunjukkan pada Tabel 2. sebagai berikut:

Tabel 2.
Profil Responden

Keterangan	Jumlah	Prosentase
Gender: Pria	124	52,54
Wanita	112	47,46
Pendidikan: D3/ Diploma	51	21,61
S1/ Sarjana	167	70,76
S2	12	5,08
S3	6	2,54
Lama bekerja: 0-3 tahun	80	33,90
4-6 tahun	74	31,36
7-10 tahun	61	25,85

> 10 tahun	21	8,89
Posisi di KAP: Partner	4	1,69
Manajer	6	2,54
Senior/ Supervisor	106	44,92
Staff/ Junior	120	50,85

Sumber: Data yang diolah

Uji model dalam penelitian ini meliputi uji koefisien determinasi dan uji pengaruh simultan (F test). Uji koefisien determinasi digunakan untuk menguji *goodness-fit* dari model regresi. Lampiran Output-1 menunjukkan besarnya nilai adjusted R^2 sebesar 0,057 yang berarti variabilitas variabel penerimaan *under-reporting time* yang dapat dijelaskan oleh variabilitas variabel *locus of control*, keahlian auditor, dan komitmen organisasi sebesar 5,7%; sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lainnya yang tidak dimasukkan dalam model regresi.

Setelah dilakukan uji koefisien determinasi kemudian dilakukan uji pengaruh simultan (uji F). Uji pengaruh simultan dilakukan untuk mengetahui apakah variabel *locus of control*, keahlian auditor, dan komitmen organisasi secara bersama-sama mempengaruhi variabel penerimaan *under-reporting time*. Uji ini dapat dilihat pada nilai F test (Lampiran Output-2) sebesar 5.765 dan signifikan pada 0,001 yang berarti variabel *locus of control*, keahlian auditor, dan komitmen organisasi secara simultan mempengaruhi variabel penerimaan *under-reporting time*.

Hipotesis 1 (H1) yang menyatakan bahwa *locus of control* mempunyai pengaruh positif terhadap penerimaan *under-reporting time* secara statistik dapat diterima (Lampiran Output-3). Hasil pengujian hipotesis 1 (H1) menunjukkan taraf signifikan lebih kecil dari 0,05. Penerimaan ini dilakukan karena auditor yang memiliki *locus of control* meyakini bahwa hasil yang diperoleh lebih banyak ditentukan oleh faktor di luar dirinya seperti peluang, keberuntungan, serta nasib dan bukan dari usahanya sendiri. Berdasarkan teori penetapan tujuan (GST), seorang auditor yang mempunyai *locus of control* cenderung menerima *under-reporting time* apabila tidak mendapatkan dukungan dari lingkungan untuk mempertahankan pekerjaan.

Temuan penelitian ini memberikan dukungan empiris terhadap teori penetapan tujuan (GST) yang menyatakan individu akan memilih perilaku tertentu sesuai dengan tujuan yang mereka miliki dan seberapa besar komitmen mereka terhadap tujuan tersebut (Lock dan Latham, 1990). Individu dengan *locus of control* eksternal lebih mudah terlibat dengan penerimaan *under-reporting time*. Perilaku ini dilakukan individu apabila tidak mendapatkan dukungan untuk bertahan dalam pekerjaan. Individu yang meyakini bahwa mereka tidak dapat melakukan kontrol terhadap hasil yang mereka peroleh untuk bisa bertahan dalam pekerjaan akan lebih terlibat dengan perilaku *under-reporting time*. Demi mencapai tujuan pribadi untuk bertahan dalam pekerjaan, mereka akan menerima *under-reporting time*. Dengan kata lain, adanya keyakinan untuk tidak bisa bertahan dengan menggunakan usaha sendiri akan mendorong individu untuk lebih menerima tindakan *under-reporting time*. Temuan riset ini konsisten dengan temuan Donnelly *et al.*, (2003) dan Irawati dkk (2005).

Hipotesis 2 (H2) menyatakan bahwa keahlian auditor berpengaruh negatif terhadap penerimaan *under-reporting time*. Hipotesis ini secara statistik dapat diterima. Hasil pengujian hipotesis 2 (H2) menunjukkan taraf signifikan lebih kecil 0,05 (Lampiran Output-3). Nilai tersebut menunjukkan bahwa keahlian auditor berpengaruh terhadap penerimaan *under-reporting time*. Menurut teori *expectancy*, seorang auditor yang ahli memiliki harapan bahwa auditor relatif tidak akan menemui kesulitan menjalankan

tugasnya sesuai dengan standar yang ditetapkan. Dengan kata lain seorang auditor yang ahli memiliki kemampuan untuk melakukan tugas sesuai dengan tuntutan pekerjaan sehingga auditor akan cenderung menolak (tidak menerima) *under-reporting time*. Dengan kemampuan yang dimilikinya, seorang auditor yang ahli dapat mengendalikan hasil yang diperoleh tanpa harus terlibat dengan *under-reporting time*.

Hasil pengujian hipotesis 3 (H3) menunjukkan signifikan lebih besar dari 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa komitmen organisasi tidak berpengaruh terhadap penerimaan *under-reporting time*. Hasil ini mengindikasikan semakin tinggi tingkat komitmen organisasi yang dimiliki oleh individu auditor, maka tidak mempengaruhi kecenderungan mereka untuk menolak perilaku *under-reporting time*. Hasil ini tidak memberikan dukungan empiris terhadap teori penetapan tujuan (GST) yang menyatakan bahwa individu akan memilih perilaku tertentu sesuai dengan tujuan yang mereka miliki dan seberapa besar komitmen mereka terhadap tujuan tersebut (Locke dan Latham, 1990).

Individu yang memiliki komitmen organisasi tinggi merasa yakin dan pasti terhadap tujuan organisasi, mereka akan berusaha mempertahankan keanggotaan dalam organisasi, dan bersedia bekerja keras demi organisasi. Demi mencapai tujuan untuk mempertahankan keanggotaan dalam organisasi maka individu dengan komitmen organisasi tinggi akan tidak menerima *under-reporting time*. Tidak terdukungnya teori penetapan tujuan (GST) dalam penelitian ini, karena ada kemungkinan komitmen organisasi tidak memiliki pengaruh langsung terhadap penerimaan perilaku disfungsional, sesuai dengan pendapat Donnelly *et al.*, (2003) yang menyatakan bahwa komitmen organisasi memiliki pengaruh terhadap penerimaan *under-reporting time* secara tidak langsung akan tetapi melalui kinerja dan keinginan untuk keluar dari organisasi.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada paparan sebelumnya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut: Hipotesis 1 (H1) diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa *locus of control* eksternal berpengaruh positif dan signifikan terhadap penerimaan *under-reporting time*. Hasil penelitian mendukung bahwa *locus of control* akan mempengaruhi penerimaan *under-reporting time* pada auditor yang bekerja di Kantor Akuntan Publik. Seorang auditor yang mempunyai *locus of control* cenderung menerima *under-reporting time* apabila tidak mendapatkan dukungan dari lingkungan untuk mempertahankan pekerjaan. Hipotesis 2 (H2) diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa keahlian auditor berpengaruh negatif terhadap penerimaan *under-reporting time*. Seorang auditor yang ahli dapat mengendalikan hasil yang diperoleh tanpa harus terlibat dengan *under-reporting time*. Hipotesis 3 (H3) ditolak. Hasil ini menunjukkan bahwa komitmen organisasi tidak berpengaruh terhadap penerimaan *under-reporting time*.

5.2. Keterbatasan dan Saran

Responden yang bersedia untuk berpartisipasi dalam penelitian ini mayoritas adalah staf auditor pada Kantor Akuntan Publik dan tergolong junior dan memiliki masa kerja kurang dari 1 tahun (Tabel 2.). Oleh karena itu, hal tersebut sekiranya menjadi keterbatasan dalam penelitian ini. Berdasarkan analisis data dan simpulan yang disampaikan sebelumnya, maka dapat disampaikan saran bagi para peneliti di masa yang akan datang untuk mempertimbangkan auditor yang memiliki posisi senior dan memiliki masa kerja lebih dari 5 tahun, sehingga akan lebih mencerminkan penerimaan *under-reporting time* oleh para auditor di Indonesia. Variabel lain dapat ditambahkan dalam penelitian selanjutnya, seperti moral auditor dan kinerja auditor dengan menggunakan

metode eksperimen yang kiranya lebih mampu mencerminkan perilaku yang sesungguhnya dari penerimaan auditor terhadap *under-reporting time*.

DAFTAR PUSTAKA

- Alderman, C. W., and J. W. Dietrick, (1982), "Auditor's perception of time budget pressures and premature sign-offs: A replication and extension", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 1: 54-68.
- Arens and Loebbecke, (1996), *Auditing*, Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Ashton, R, (1990), "A descriptive study of information processing in accounting", *Journal of Accounting Research*, 19: 42-61.
- Campbell, D, (1976), *Work Motivation*, London, Sage Publication.
- Chao, S., and T. Georgia, (1994), "Organizational Socialization: Its Content and Consequences", *Journal of Applied Psychology*, 79: 730-743.
- Donnelly, d. P., J. J. Quirin, and D. O'Bryan, (2003), "Auditor Acceptance of Dysfunctional Audit Behavior: An Explanatory Model using Auditor's Personal Characteristics", *Behavioral Research in Accounting*, 15: 87-110.
- Gable, M., and F. Dangello, (1994), "Locus of control, Machiavellianism, and managerial job performance", *The Journal of Psychology*, 128: 599-608.
- Ghozali, I, (2005), *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Indriantoro, N., dan B. Supomo, (1999), *Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*, BPFE, Yogyakarta.
- Ikatan Akuntan Indonesia, (2001), *Standar Profesional Akuntan Publik*, IAI, Jakarta, Penerbit Salemba Empat.
- Irawati, Y., T. A. Petronila, Mukhlisin, (2005), "Hubungan Karakteristik Personal Auditor terhadap Tingkat Penerimaan Penyimpangan Perilaku dalam Audit", *SNA VIII*, Solo.
- Kelley, T., and L. Margheim, (1990), "The impact of time budget pressure, personality, and leadership variables on dysfunctional auditor behavior", *Auditing: A Journal of Practices & Theory*, 9: 21-42.
- , "The relationship between senior auditor budget participation, job structuring, job consideration, and staff auditor time budget pressure", *The Journal of Applied Business Research*, 18.
- Kelley, T. and D. Seiler, (1982), "The impact of time budget pressure, personality, and leadership variables on dysfunctional auditor behavior", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 11: 19 – 34.
- Ketchand, M., Alice A., and J. R. Strawser, (1998), "The existence of multiple measures of organizational commitment and experience-related differences in a public accounting setting", *Behavioral Research in Accounting*, 10: 109-137.
- Koonce, L, and M. Mercer, (2005), "Using psychology theories in archival financial accounting research", *SSRN*, 1-55.
- Lightner, S. M., S. J. Adams, and K. M. Lightner, (1982), "The Influence of Situational, Ethical, and Expectancy Theory Variables on Accountants' Underreporting Behavior", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 2: 1-12.
- , J. J. Leisnering, and A. J. Winters, (1983), "Underreporting chargeable time: Its effects on client billing, future budget preparation and staff evaluation and scheduling", *Journal of Accountancy*, (January): 52-57.

- Locke, E. A. and G. P. Latham, (1990), *A Theory of Goal Setting & Task Performance*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Luthans, F., D. Baack, and S. Carroll, (1987), "Organizational comitment Analysis of Antecedents", *Human Relations*, 40(4): 219-236.
- Mautz. R. K., and H. A. Sharaf, (1985), *The Philosophy of Auditing*. American Accounting Association, Sarasota, Florida.
- Malone, C. F., and R. W. Roberts, (1996). "Factors Associated with The Incidence of Reduced Audit Quality Behaviors", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 15 (2): 49-64.
- Margheim, L., and K. Pany, (1986), "Quality control, premature signoff and underreporting of time: Some empirical findings", *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 7: 50-63.
- Maryanti, P, (2005), "Analisis Penerimaan Auditor atas *Dysfunctional Audit Behavior*: Pendekatan Karakteristik Personal Auditor (Studi Empiris pada Kantor Akuntan Publik di Jawa)," *TESIS Universitas Diponegoro*. Tidak dipublikasikan.
- McDaniel, L. S., (1990), "The Effects of Time Pressure and Audit Program Structure on Audit Performance", *Journal of Accounting Research*, 28: 267-285.
- Mitchell, T. and D. Daniels, (2003), *Motivation*, New York, John Wiley.
- Mowday, R., L. Porter, and R. Dubin, (1979), "The Measurement of Organizational Commitment", *Journal of Vocational Behavior*, 14: 224-227.
- Otley, D. W., and B. Pierce, (1995), "The Control Problem in Public Accounting Firms an Empirical Study of Impact of Leadership Style", *Accounting, Organizations and Society*, 20: 405-420.
- Pinder, C, (1998), *Work motivation in organizations*, Upper Saddle River, New Jersey, Prentice-Hall.
- Rhode, J. G., (1978), "Survey on the influence of selected aspects of the auditor's work environment on professional performance of certified public accountants", New York.
- Robbins, S. P., (2003), *Perilaku Organisasi*, Indek kelompok Gramedia, Jakarta.
- Rotter, J. B., (1966), "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement", *Psychological Monograph*, 1: 601-609.
- Setiawan, I. A., dan I. Ghozali, (2006), *Akuntansi Keperilakuan Konsep dan Kajian Empiris Perilaku Akuntan*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Sososutikno, C, (2003), "Hubungan Tekanan Anggaran Waktu dengan Perilaku Disfungsional serta Pengaruhnya terhadap Kualitas Audit", *SNA VI*, Surabaya.
- Spector, P. E, (1982), "Behavior in organization as a function of employee's locus of control", *Psychological Bulletin*, 91: 482-497.
- Trevino, L. K. (1992), "Moral reasoning and business ethics: implication for research, education, and management", *Journal of Business Ethics*, 11: 445-459.
- , (1986), "Ethical decision making in organizations: A person-situation interactionist model", *Academy of Management Review*, 11: 601-617.
- Weiner, B, (1989), *Theories of Human Motivation*, Hillsdale, New Jersey, Lawrence Erlbaum Associate.

LAMPIRAN

Lampiran Output-1

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.263 ^a	.069	.057	1.138

a. Predictors: (Constant), mean-ko, mean-ka, men-loc

Lampiran Output-2

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	22.415	3	7.472	5.765	.001 ^a
	Residual	300.672	232	1.296		
	Total	323.087	235			

a. Predictors: (Constant), mean-ko, mean-ka, men-loc

b. Dependent Variable: mean-under

Lampiran Output-3

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4.355	.645		6.751	.000
	men-loc	.162	.060	.173	2.704	.007
	mean-ka	-.415	.146	-.179	-2.830	.005
	mean-ko	.147	.085	.111	1.731	.085

a. Dependent Variable: mean-under

**ANALISIS KOMPARATIF KINERJA KEUANGAN PERBANKAN SYARIAH
MENGUNAKAN METODE EVA PADA SEBELUM, SELAMA,
SESUDAH KRISIS GLOBAL TAHUN 2008**

SUCI KURNIAWATI

PRODI AKUNTANSI STIE PUTRA BANGSA KEBUMEN

Email: suci_kurniawati@yahoo.co.id

ABSTRACT

In 2008 the global financial crisis that hit the United States has spread to the whole world. Conditions of the global economic crisis affecting the financial performance of banks and each bank has the financial performance of the condition varies in receiving the impact of global crisis include Shariah banking. Thus the purpose of this study was to determine the comparison and test the differences between the financial performance of Shariah banking, objects used in this study is the bank Syariah Mandiri and Bank Muamalat Indonesia and Bank Syariah Mega Indonesia in the period 2007, 2008, 2009 using the method EVA.

The study was based on acquiring value-added economy with EVA method. The study was a quantitative study using a comparative description and analysis of secondary data collection methods in the form of annual financial statements of each Islamic bank and the sampling method using a purposive sampling method. Data were processed using SPSS and data analysis performed using One Way ANOVA.

The results showed that the EVA all Islamic banks in 2007-2009 generate positive EVA value indicating Islamic banks managed to create value. Based on the results obtained there was no significant difference between the performance of EVA on the BMI, BSM and BSMI. At the time of global crisis Bank Syariah Mandiri maintains superior EVA compared Muamalat Indonesia and Bank Syariah Mega Indonesia.

Keywords: *financial performance, EVA, Shariah banking, global crisis.*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kondisi perekonomian baik dalam negeri maupun luar negeri sangat mempengaruhi kondisi perbankan di Indonesia. Krisis keuangan global yang melanda Amerika Serikat telah merambat ke seluruh dunia. Hal ini ditandai dengan turunnya indeks saham di berbagai bursa Asia-Pasifik pada perdagangan Rabu, 8 Oktober 2008. Bahkan pada pukul 11.00 WIB, Bursa Efek Jakarta terpaksa ditutup sementara setelah turun 10.3%. Begitu pula Bursa Efek di Rusia dan Ukraina. Menghadapi hal tersebut, Bank Dunia dan Dana Moneter Internasional atau *Internasional Monetary Fund* (IMF) langsung memperingatkan, bahwa negara-negara berkembang dapat menghadapi dampak serius krisis keuangan global tersebut. Hal ini disebabkan adanya pengetatan kredit berkepanjangan atau adanya kemunduran ekonomi global yang berkelanjutan.

Indonesia merupakan negara *small open economy* sehingga imbas dari krisis finansial global sangat mempengaruhi kondisi perekonomian dalam negeri. Salah satu dampak dari krisis finansial global adalah perlambatan pertumbuhan ekonomi Indonesia

pada tahun 2008. Pertumbuhan ekonomi Indonesia secara keseluruhan tumbuh mencapai 6,1% pada tahun 2008 atau sedikit lebih rendah dibandingkan dengan tahun 2007 sebesar 6,3%. (<http://www.setneg.go.id>).

Adanya penurunan kinerja bank-bank harus segera diperbaiki karena jika penurunan kinerja tersebut terus berlanjut tentunya akan membuat kredibilitas perbankan di mata masyarakat akan semakin menurun dan bagi bank-bank yang mengalami penurunan kinerja secara tajam tentu tinggal menunggu waktu untuk dilikuidasi jika tidak ada upaya untuk memperbaiki kinerjanya. Melalui penilaian kesehatan bank kita dapat menilai kinerja bank tersebut. Tingkat kesehatan bank dapat dinilai dari beberapa indikator. Salah satu sumber utama indikator yang dijadikan dasar penilaian adalah laporan keuangan bank yang bersangkutan. Berdasarkan laporan itu akan dapat dihitung sejumlah rasio keuangan yang lazim dijadikan dasar penilaian tingkat kesehatan bank.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia cukup pesat, hal ini terlihat dari data yang dipublikasikan oleh Bank Indonesia. Sepanjang tahun 2009, jumlah bank yang melakukan kegiatan usaha syariah bertambah seiring diterbitkannya izin konversi Bank Umum Konvensional (BUK) menjadi Bank Umum Syariah (BUS), *spin-off* Unit Usaha Syariah (UUS) menjadi BUS, pembukaan UUS baru serta pendirian Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) baru. (Lampiran tabel 1.1.)

Seperti yang telah diketahui oleh banyak pihak bahwa perbankan syariah merupakan alternatif yang baik dalam situasi dan kondisi perekonomian yang sedang terpuruk sekarang ini. Sebab bank syariah dengan sistem bagi hasilnya lebih fleksibel dalam menghadapi guncangan ekonomi. Bila keadaan perekonomian baik maka laba yang dihasilkan bank juga tinggi namun bila keadaan sebaliknya maka kerugian bank syariah tidak separah kerugian bank konvensional karena adanya *loss sharing* (bagi kerugian). Perbankan syariah sejalan dengan tujuan pembangunan nasional Indonesia untuk mencapai terciptanya masyarakat adil dan makmur berdasarkan demokrasi ekonomi, sistem ekonomi yang berlandaskan pada nilai keadilan, kebersamaan, pemerataan, dan kemanfaatan yang sesuai dengan prinsip syariah, dan kebutuhan masyarakat Indonesia akan jasa-jasa perbankan syariah yang semakin meningkat, serta perbankan syariah memiliki kekhususan dibandingkan dengan perbankan konvensional.

Pada masa persaingan ketat di pasar global sekarang ini, tujuan perusahaan untuk memaksimalkan laba menjadi sulit untuk diwujudkan. EVA merupakan kinerja yang menggabungkan perolehan nilai dengan biaya untuk memperoleh nilai tambah. Penggunaan metode EVA dapat mengukur apakah perusahaan ini sehat yang berarti mempunyai nilai tambah ekonomis atau perusahaan tidak sehat yang berarti tidak mempunyai nilai tambah ekonomis. Investor perlu mencermati keadaan EVA pada setiap perusahaan yang dijadikan tempat untuk berinvestasi. Bagi investor yang menanamkan sahamnya pada perusahaan yang sehat, maka investor mendapatkan pengembalian atas dana yang diinvestasikan. Investor yang menanamkan sahamnya pada perusahaan yang tidak sehat atau kinerja buruk, maka kemungkinan besar pengembalian atas dana tidak dapat terpenuhi.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut di atas, maka penulis merumuskan masalah untuk penelitian ini adalah:

1. Bagaimanakah perbandingan kinerja keuangan perbankan syariah dengan menggunakan metode EVA pada periode sebelum (2007), selama (2008), sesudah (2009) krisis global tahun 2008?

2. Apakah terdapat perbedaan yang signifikan antara kinerja keuangan perbankan syariah dengan metode EVA pada periode sebelum (2007), selama (2008), sesudah (2009) krisis global tahun 2008?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perbandingan kinerja keuangan perbankan syariah dengan menggunakan metode EVA pada periode sebelum (2007), selama (2008), sesudah (2009) krisis global tahun 2008.
2. Untuk mengetahui perbedaan yang signifikan antara kinerja keuangan perbankan syariah dengan menggunakan metode EVA pada periode sebelum (2007), selama (2008), sesudah (2009) krisis global tahun 2008.
- 3.

1.4. Motivasi Penelitian

Berdasarkan uraian diatas, peneliti termotivasi untuk mengetahui kinerja keuangan perbankan syariah dengan menggunakan metode EVA pada periode 2007-2009.

1.5. Pembatasan Masalah

Terdapat beberapa pembatasan masalah dalam penelitian ini yaitu penelitian terhadap perbankan syariah Indonesia yang diwakili oleh Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat Indonesia serta Bank Syariah Mega Indonesia. Alasan BSM dan BMI serta BSMI dijadikan objek penelitian adalah berdasarkan sampel dan terdapatnya persamaan pada sistem dan operasional berdasarkan prinsip syariah serta metode *revenue sharing* serta modal dasar yang dimiliki yaitu Rp. 1.000.000.000.000 (satu triliun). Alasan lainnya ketiga bank memiliki kategori berbeda yakni Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI) dengan kategori The Fasting Growth, Bank Muamalat Indonesia dengan kategori The Good Strategy (The Creative Product)/ Manajemen Langit, Bank Syariah Mandiri (BSM) dengan kategori The Most Asset/ bank yang memiliki Asset terbesar untuk kategori perbankan syariah. Dengan persamaan dan perbedaan tersebut penulis menganalisa tiga Bank Syariah terbaik Indonesia.

Alasan pengambilan periode 2007-2009 adalah periode dianggap tepat karena peneliti memiliki tujuan untuk menampilkan data sesudah krisis global (data tahun 2009) dan data selama krisis global pada tahun 2008 serta data sebelum krisis global 2007.

Untuk metode EVA penelitian ini didasarkan pada perhitungan yang mengukur adanya penambahan nilai dari investasi bank syariah menggunakan metode Economic Value Added (EVA). Langkah-langkah menghitung EVA menggunakan versi Rokhayati yang dikutip dalam Amin Widjaja, 2001. Penghitungan EVA terdapat berbagai versi, tetapi secara konseptual perhitungan EVA adalah sama yaitu dengan mengurangi biaya modal dari laba. Penelitian dibatasi pada langkah-langkah menghitung EVA versi Rokhayati yaitu:

- (1). Menghitung NOPAT (Net Operating After Tax);
- (2). Menghitung Invested Capital;
- (3). Menghitung WACC (Weighted Average Cost Of Capital);
- (4). Menghitung Capital Charges;
- (5). Menghitung Economic Value Added (EVA);
- (6). Menghitung EVA Relatif.

1.6. Kontribusi Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yaitu:

1. Bagi BSM dan BMI serta BSMI.

Diharapkan dapat memberikan masukan untuk perbaikan dan penyempurnaan terhadap kekurangan yang ada pada Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat Indonesia serta Bank Syariah Mega Indonesia. Selain itu diharapkan dapat direkomendasikan menjadi kebijakan koreksi agar tercipta struktur perbankan yang tangguh dan efisien sehingga mampu bersaing dalam globalisasi pasar keuangan.

2. Bagi pihak yang berkepentingan.

Memberikan kontribusi bagi investor sebagai informasi untuk pertimbangan dalam menentukan kebijakan berinvestasi. Dan bagi analis keuangan sebagai informasi tambahan dalam menganalisis perusahaan sehubungan dengan penggunaan informasi keuangan. Serta pihak-pihak berkepentingan yang ingin informasi dan pemahaman serta gambaran terhadap penelitian ini.

3. Bagi akademisi.

Memberikan informasi dan untuk meningkatkan pemahaman tentang metode EVA dalam konteks membandingkan dan menguji perbedaan kinerja pada bank syariah tersebut. Selain itu penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan ilmu ekonomi Islam khususnya masalah perbankan syariah dengan memberikan gambaran tentang metode EVA dalam konteks membandingkan dan menguji perbedaan kinerja pada bank syariah tersebut.

II. LANDASAN TEORI

2.1. Bank Syariah

Menurut UU No.21 tahun 2008 tentang perbankan syariah menyatakan bahwa:

“Perbankan syariah adalah segala sesuatu yang menyangkut tentang bank syariah dan unit usaha syariah, mencakup kelembagaan, kegiatan usaha, serta cara dan proses dalam melaksanakan kegiatan usahanya”.

“Bank syariah adalah bank yang menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip syariah dan menurut jenisnya terdiri atas Bank Umum Syariah dan Bank Pembiayaan Rakyat Syariah”.

“Bank Umum Syariah adalah bank syariah yang dalam kegiatannya memberikan jasa dalam lalu lintas pembayaran”.

2.2. Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah gambaran tentang setiap hasil ekonomi yang mampu diraih oleh perusahaan perbankan pada saat periode tertentu melalui aktivitas-aktivitas perusahaan untuk menghasilkan keuntungan secara efisien dan efektif, yang dapat diukur perkembangannya dengan mengadakan analisis terhadap data-data keuangan yang tercermin dalam laporan keuangan. Untuk mengukur keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya berfokus pada laporan keuangan disamping data-data non keuangan lain yang bersifat sebagai penunjang. Informasi kinerja bermanfaat untuk memprediksi kapasitas perusahaan dalam menghasilkan arus kas dari sumber dana yang ada.

2.3. Metode EVA

Istilah EVA (*Economic Value Added*) pertama kali dipopulerkan oleh Stern Steward Management Service merupakan perusahaan konsultan dari Amerika Serikat. Ukuran kinerja ini pertama kali diperkenalkan oleh George Bennet Steward III dan Joel M Stern yang merupakan analis keuangan Stern Steward (Utama, 1997).

Menurut Teuku Mirza (1999), EVA didefinisikan sebagai:

”Keuntungan operasional setelah pajak (*after tax operating income*) dikurangi dengan total biaya modal (*total cost of capital*) dari seluruh modal yang dipergunakan untuk menghasilkan laba tersebut”.

EVA diartikan sebagai nilai tambah ekonomis yang dihasilkan perusahaan dengan mengoptimalkan beban bunga pinjaman atas struktur permodalan. EVA merupakan pengukuran pendapatan sisa (*residual income*) yang mengurangi biaya-biaya modal terhadap laba operasi.

EVA Sebagai Alat Penilai Perusahaan

Untuk menilai perusahaan perhitungan EVA tidak hanya pada periode masa kini tetapi juga mencakup periode yang akan datang. Hal ini disebabkan karena EVA pada suatu tahun tertentu menunjukkan besarnya penciptaan nilai pada tahun tersebut. Sedangkan nilai perusahaan menunjukkan nilai sekarang dari total penciptaan nilai selama umur perusahaan tersebut.

Berdasarkan model penilaian Edward-Bell Ohlson, Lee: 1996 dalam Rahman Hakim menyatakan bahwa:

$$\text{Nilai perusahaan} = \text{Total modal yang diinvestasikan} + \text{Nilai sekarang dari EVA dimasa datang.}$$

Persamaan diatas jelas menunjukkan bahwa EVA yang semakin tinggi menaikkan nilai perusahaan, dimana penciptaan nilai tersebut akan tercermin pada harga saham yang lebih tinggi. Sebaliknya, dan nilai perusahaan lebih rendah dari total modal yang diinvestasikan apabila total EVA yang dihasilkan perusahaan adalah negatif. Kita dapat memperkirakan apabila suatu perusahaan menghasilkan total EVA yang positif atau negatif dengan membandingkan rasio antara nilai pasar (*market value*) perusahaan dengan nilai total modal yang diinvestasikan di perusahaan. Nilai pasar mencerminkan nilai perusahaan dengan demikian perusahaan dengan nilai sekarang EVA yang positif mempunyai rasio lebih dari satu sedangkan perusahaan dengan nilai yang negatif akan memiliki rasio kurang dari satu.

$$\text{EVA} = \text{Laba Bersih Sesudah pajak} - \text{Ongkos Modal}$$

Tolok Ukur EVA

Menurut Gatot Widayanto (1993) penilaian EVA dapat dinyatakan yaitu:

- Apabila $\text{EVA} > 0$, berarti nilai EVA positif yang menunjukkan telah terjadi proses nilai tambah pada perusahaan.
- Apabila $\text{EVA} = 0$, menunjukkan posisi impas atau Break Event Point.
- Apabila $\text{EVA} < 0$, yang berarti EVA negatif menunjukkan tidak terjadi proses nilai tambah.

Sehingga hal tersebut diatas lebih mudah diterjemahkan sebagai berikut:

- a). Nilai $EVA > 0$ adalah ada nilai ekonomis lebih, setelah perusahaan membayarkan semua kewajiban pada para penyandang dana atau kreditur sesuai ekspektasinya. Laba perusahaan positif.
- b). Nilai $EVA = 0$ adalah tidak ada nilai ekonomis lebih, tetapi perusahaan mampu membayarkan semua kewajibannya pada para penyandang dana atau kreditur sesuai ekspektasinya. Laba perusahaan positif.
- c). Nilai $EVA < 0$ adalah perusahaan tidak mampu membayarkan kewajiban pada para penyandang dana atau kreditur sebagaimana nilai yang diharapkan ekspektasi *rate of return* tidak dapat tercapai. Laba perusahaan tidak dapat ditentukan, namun jika pun ada laba, tidak sesuai dengan yang diharapkan. Laba perusahaan negatif.

Dari uraian diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa pada dasarnya pendekatan EVA berfungsi sebagai:

- a). Indikator tentang adanya penciptaan nilai dari sebuah investasi.
- b). Indikator kinerja sebuah perusahaan dalam setiap kegiatan operasional ekonomisnya.
- c). Pendekatan baru dalam pengukuran kinerja perusahaan dengan memperhatikan secara adil para penyandang dana atau pemegang saham.

Keunggulan EVA

Adapun keunggulan EVA adalah sebagai berikut:

- 1). Penilaian EVA dimasa yang akan datang mengakibatkan perusahaan untuk lebih memperhatikan kebijakan struktur modal.
- 2). EVA membantu manajemen puncak untuk memfokuskan kegiatan usaha mereka, yaitu memperoleh EVA setinggi mungkin agar para pemegang saham mendapatkan penghasilan yang maksimal. Fokus ini membantu mengurangi konflik yang terjadi antara pihak manajemen dengan pemilik perusahaan.
- 3). EVA memfokuskan penilaiannya pada nilai tambah dengan mempertimbangkan beban biaya modal sebagai konsekuensi investasi.
- 4). EVA dapat digunakan secara mandiri tanpa membutuhkan data pembanding seperti standar industri atau perusahaan sejenis.
- 5). Penggunaan EVA meminimalisir terjadinya *misleading* dalam membuat kesimpulan atas kondisi perusahaan yang sesungguhnya karena adanya pertimbangan atas tingkat pertumbuhan usaha dan faktor penghambat bagi investor untuk memperoleh deviden.

Pihak manajemen perusahaan dapat melakukan banyak hal untuk menciptakan nilai tambah, tetapi pada prinsipnya EVA meningkat jika manajemen melakukan satu dari tiga hal berikut ini (Lisa, dikutip dalam Steward, 1993):

- 1). Meningkatkan laba operasi tanpa adanya tambahan modal.
- 2). Menginvestasikan modal baru ke dalam *project* yang mendapat *return* lebih besar dari biaya modal yang ada.
- 3). Menarik modal dari aktivitas-aktivitas usaha yang tidak menguntungkan.

Meningkatnya laba operasi tanpa adanya tambahan modal berarti manajemen dapat menggunakan aktiva perusahaan secara efisien untuk mendapatkan keuntungan yang optimal.

Keunggulan EVA menurut Teuku Mirza, 1997 yaitu EVA memfokuskan penilaiannya pada nilai tambah dengan memperhatikan beban biaya modal sebagai konsekuensi investasi. Dengan diperhitungkan biaya modal maka dapat diketahui apakah perusahaan dapat menciptakan nilai tambah atau tidak. Kelebihan EVA lainnya dapat digunakan secara mandiri tanpa memerlukan data pembanding.

Kelemahan EVA

Dengan berbagai keunggulan EVA mempunyai beberapa kelemahan. Pertama, EVA hanya menggambarkan penciptaan nilai pada suatu tahun tertentu. Seperti telah disinggung dimuka, nilai suatu perusahaan adalah akumulasi EVA selama umur perusahaan. Dengan demikian bisa saja perusahaan mempunyai EVA pada tahun berlaku yang positif tetapi nilai perusahaan tersebut rendah karena EVA dimasa datang yang negatif. Dengan demikian dalam menggunakan EVA untuk menilai kinerja harus melihat EVA masa kini dan masa datang. Jadi kelemahan EVA adalah:

- a). EVA hanya mengukur hasil akhir (*result*), tidak mengukur aktivitas-aktivitas penentu seperti loyalitas dan tingkat resensi konsumen.
- b). EVA terlalu bertumpu pada keyakinan bahwa investor sangat mengandalkan pendekatan fundamental dalam mengkaji dan mengambil keputusan untuk menjual atau membeli saham tertentu padahal faktor-faktor lain terkadang justru lebih dominan.
- c). EVA tergantung transparansi internal. Kenyataannya perusahaan kurang transparan dalam mengemukakan kondisi internalnya.

Kelemahan EVA menurut Teuku Mirza (1997), yaitu dalam perhitungan biaya modalnya EVA relatif sulit karena memerlukan data yang lebih banyak dan dianalisa secara lebih mendalam. Dengan demikian secara tidak langsung mendorong para eksekutif untuk berfikir dan bertindak seperti para pemegang saham, yaitu memilih tingkat investasi yang meningkatkan tingkat return dan meminimumkan tingkat biaya modal (*cost of capital*) sehingga nilai perusahaan dapat maksimum.

Perhitungan EVA (*Economic Value Added*)

Langkah-langkah yang digunakan dalam menghitung EVA secara lebih detail adalah menggunakan versi Rokhayati yang dikutip dalam Amin Widjaja tahun 2001 adalah sebagai berikut:

- 1). Menghitung NOPAT (Net Operating After Tax)

Rumus:

$$\text{NOPAT} = \text{Laba (rugi) Usaha} - \text{Pajak}$$

keterangan: Laba usaha adalah laba operasi perusahaan dari suatu *current operating* yang merupakan laba sebelum bunga. Pajak yang digunakan dalam perhitungan EVA adalah pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam penciptaan nilai tersebut.

- 2). Menghitung Invested Capital

Rumus:

$$\text{Invested Capital} = \text{Total Hutang \& Ekuitas} - \text{Pinjaman Jangka pendek Tanpa Bunga}$$

Keterangan: Total hutang dan ekuitas menunjukkan beberapa bagian dari setiap rupiah modal sendiri yang dijadikan jaminan utang. Pinjaman jangka pendek tanpa bunga merupakan pinjaman yang digunakan perusahaan yang pelunasan maupun pembayarannya akan dilakukan dalam jangka pendek (satu tahun sejak tanggal neraca)

dengan menggunakan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, dan atas pinjaman itu tidak dikenai bunga, seperti hutang usaha, hutang pajak, biaya yang masih harus dibayar, dan lain-lain.

3). Menghitung WACC (Weighted Average Cost Of Capital)

Rumus:

$$WACC = [(D \times rd) (1 - \text{Tax}) + (E \times re)]$$

Notasi:

Tingkat Modal (D) =	$\frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Hutang dan Ekuitas}} \times 100\%$
Cost of Debt (rd) =	$\frac{\text{Beban Bunga}}{\text{Total Hutang}} \times 100\%$
Tingkat Modal dan Ekuitas (E) =	$\frac{\text{Total Ekuitas}}{\text{Total Hutang dan Ekuitas}} \times 100\%$
Cost of Equity (re) =	$\frac{\text{Laba bersih setelah pajak}}{\text{Total Ekuitas}} \times 100\%$
Tingkat Pajak (Tax) =	$\frac{\text{Beban pajak}}{\text{Laba bersih sebelum pajak}} \times 100\%$

4). Menghitung Capital Charges

Rumus:

$$\text{Capital Charges} = WACC \times \text{Invested Capital}$$

5). Menghitung Economic Value Added (EVA)

Rumus:

$$\begin{aligned} \text{EVA} &= \text{NOPAT} - \text{Capital Charges} \\ \text{Atau} \\ \text{EVA} &= \text{NOPAT} - (WACC \times \text{Invested Capital}) \end{aligned}$$

6). EVA relatif dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{EVA relatif (re)} = \frac{\text{EVA}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

2.4. Perekonomian Indonesia (www.bank.mandiri.co.id)

Tahun 2007

Secara umum, kinerja perekonomian Indonesia hingga akhir tahun 2007 semakin baik. Misalnya tingkat pertumbuhan 6,32%, yang merupakan tingkat pertumbuhan tertinggi pasca krisis 1997. Kondisi ini dapat dikategorikan baik karena di sisi perekonomian eksternal, tahun 2007 dipengaruhi oleh (i) tingginya harga minyak mentah dunia, (ii) pengaruh krisis kredit perumahan kelas dua atau subprime mortgage di Amerika Serikat (AS), dan (iii) melemahnya ekonomi AS.

Tahun 2008

Perekonomian Tahun 2008 Mengalami Perubahan yang Signifikan. Sampai pertengahan 2008, meskipun bursa saham di berbagai pusat pasar keuangan telah menunjukkan penurunan kinerja, perekonomian dunia masih cukup stabil dan bahkan harga komoditas masih meningkat dan mencapai puncaknya pada pertengahan 2008. Namun di paruh kedua tahun 2008, kondisi ekonomi global mengalami pembalikan arah, ditandai oleh turunnya harga minyak bumi, dan kemudian diikuti oleh penurunan harga komoditas lainnya. Gejolak signifikan di sektor keuangan global pada semester kedua tersebut menyebabkan pertumbuhan ekonomi dunia di tahun 2008 hanya mencapai 1.9%.

Tahun 2009

Tantangan Pemulihan Ekonomi Global. Kondisi perekonomian global terus mengalami pemulihan di semester kedua tahun 2009. Hal ini tidak terlepas dari dukungan optimal pemerintah di berbagai negara. Paket stimulasi fiskal dan moneter bernilai triliunan USD sukses mengangkat perekonomian dunia dari dasar krisis. Merespon perkembangan kebijakan yang sangat agresif ini, aktivitas pasar keuangan juga terlihat membaik. Indeks saham di berbagai belahan dunia meningkat antara 30% hingga 60% dari bottom yang terjadi pada periode Oktober 2008 - Maret 2009. Peningkatan terjadi khususnya pada negara-negara berkembang yang menunjukkan daya tahan terhadap krisis seperti Cina, India dan ASEAN.

2.5. Hasil Penelitian Terdahulu

Primal Aditya Rizki (2009), melakukan penelitian tentang perbandingan antara metode rasio keuangan yaitu analisis rasio likuiditas, solvabilitas, dan rentabilitas, dengan menggunakan metode Economic Value Added (EVA). Objek penelitian adalah PT. INDOSAT Tbk pada kurun waktu 2004-2008. Dengan metode EVA didapat hasil positif. Hal ini menandakan bahwa perusahaan telah berhasil menciptakan nilai dan memaksimalkan nilai perusahaan bagi pemiliknya. Selama periode tahun 2004-2008, *return* yang diharapkan oleh pemegang saham sebagai pemilik perusahaan telah dapat dipenuhi oleh perusahaan. Sedangkan dari hasil perbandingan antara metode EVA dengan ROE dapat disimpulkan bahwa metode EVA dalam perhitungan kinerja perusahaan lebih akurat dibandingkan metode rasio keuangan, terutama parameter ROE karena pada metode EVA diperhitungkan adanya biaya ekuitas perusahaan.

III METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Rancangan Penelitian

Penelitian ini didasarkan atas penelitian yang telah dilakukan sebelumnya. Tujuan studi dan metode statistik penelitian ini terdapat dua jenis pendekatan statistik yaitu deskriptif dan inferensial. Dalam pengujian hipotesis guna keperluan deskriptif disebut

pengujian hipotesis deskriptif. Sedangkan pada pengujian hipotesis guna keperluan inferensial pada uji perbedaan disebut uji hipotesis komparatif. Laporan tahunan dianalisis menggunakan metode content analysis.

Indikator penghitungan dalam komponen EVA yang digunakan dalam penelitian ini adalah menghitung yaitu:

- 1). Menghitung NOPAT (Net Operating After Tax)
- 2). Menghitung Invested Capital
- 3). Menghitung WACC (Weighted Average Cost Of Capital)
- 4). Menghitung Capital Charges
- 5). Menghitung Economic Value Added (EVA)
- 6). Menghitung EVA Relatif

Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah purposive sampling yaitu sampel yang dipilih secara cermat sehingga relevan dengan rancangan penelitian dan diharapkan dapat mewakili masing-masing karakteristik populasi, dengan kriteria sebagai berikut: (lampiran pada tabel 3.1 dan 3.2)

- 1). Perusahaan termasuk dalam Bank Umum Syariah yang ada di Indonesia.
- 2). Perbankan tersebut mempublikasikan laporan keuangan yang lengkap tersedia di Laporan Keuangan selama periode penelitian yaitu 2007-2009
- 3). Perbankan tersebut tidak dalam keadaan merger maupun likuidasi

Dalam penelitian ini menggunakan data sekunder, dimana data sekunder ini berupa data angka bank yang diperoleh dari Laporan Keuangan Publikasi Bank yang diterbitkan Bank Indonesia yakni Laporan Keuangan Bank Syariah Mandiri (BSM) dan Laporan Keuangan Bank Muamalat Indonesia (BMI) serta Laporan Keuangan Bank Syariah Mega Indonesia (BSMI), dan diperoleh dari media internet dengan mendownload melalui website : www.muamalatbank.com dan www.syariahamandiri.co.id, serta www.megasyariah.co.id.

Untuk melengkapi kajian pustaka yang relevan dalam penelitian ini dikumpulkan data atau informasi dari berbagai sumber bacaan yakni diperoleh dari jurnal, artikel, peraturan BI, surat edaran BI, Koran, dll. Peneliti mengumpulkan, mempelajari dan mencatat data-data yang diperlukan dan diperoleh dari sumber yang berbeda-beda dari perpustakaan. Teknik yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah penelitian kepustakaan.

Unit analisis penelitian ini adalah tingkat bank syariah dan unit data yang dianalisis adalah data yang berasal dari laporan keuangan tahunan yang sudah diaudit.

Horizon waktu yang digunakan dalam penelitian ini adalah *time series* karena datanya berupa data rentetan waktu. Dalam penelitian ini menggunakan 3 periode yaitu tahun 2007, 2008, 2009.

Penelitian ini merupakan penelitian perbandingan dengan menggunakan angka-angka yang berupa rasio, maka skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala rasio. Skala rasio merupakan skala pengukuran yang menunjukkan kategori, peringkat, jarak dan perbandingan construct yang diukur. Kerangka pemikiran dalam lampiran gambar 2.1. dan hipotesa dalam lampiran.

3.2. Metode Analisis Data

Metode EVA

Langkah pertama untuk menilai kinerja bank adalah menghitung variabel yang digunakan dalam perbandingan kinerja yang dihitung dengan rumus masing-masing. Langkah selanjutnya adalah memasukkan rasio tersebut kedalam Software Microsoft Excel

XP kemudian di konversi ke software SPSS untuk selanjutnya dianalisa menggunakan uji statistik.

Secara terperinci langkah dalam pengujian statistik yaitu:

1. Normalitas Data (Persyaratan Pengujian Analisis) menggunakan Uji Kolmogorov Smirnov/ Uji Lilliefors:
2. Homogenitas atau Kesamaan Ragam menggunakan Uji F (Levene's Test) .
3. Analisis varians (analysis of variance = ANOVA)

IV. ANALISIS DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisa Perhitungan atas Penilaian Kinerja Bank Syariah dengan metode EVA.

A. Perhitungan Economic Value Added (EVA)

Perhitungan menggunakan metode (EVA) dilakukan dengan rumus:

$EVA = NOPAT - \text{Capital Charges, Atau}$

$EVA = NOPAT - (WACC \times \text{Invested Capital})$

A.1. Menghitung Net Operating Profit After Tax (NOPAT).

Perhitungan Laba Usaha Bersih Setelah Pajak/ NOPAT dapat melalui:

$NOPAT = \text{Laba (Rugi) Usaha} - \text{Beban Pajak}$

Di bawah ini hasil ringkasan dari NOPAT perbankan syariah:

Tabel 4.1. Ringkasan NOPAT Tahun 2007 – 2009 (Dalam Rupiah)

No.	NOPAT	2007	2008	2009
1	BSM	114339581	192270442	298689329
2	BMI	154655	209256	63032
3	BSMI	88662	16183	59595

Sumber: Lampiran

Besar kecilnya NOPAT dipengaruhi oleh laba usaha dan beban pajak yang ditanggung oleh perusahaan. Jika laba operasi dan beban pajak tinggi, maka nilai NOPAT akan tinggi dan berdampak pada besarnya nilai EVA. Sebaliknya, jika laba operasi dan beban pajak rendah, maka nilai NOPAT akan rendah dan dapat menimbulkan nilai EVA yang negatif bagi perusahaan.

A.2. Menghitung Invested Capital.

Perhitungan Invested Capital dapat diformulasikan sebagai berikut:

$\text{Invested Capital} = \text{Total Hutang dan Ekuitas} - \text{Pinjaman Jangka pendek Tanpa Bunga.}$

Dibawah ini hasil ringkasan dari Invested Capital perbankan syariah:

Tabel 4.2. Ringkasan Invested Capital Tahun 2007–2009 (Dalam Rupiah)

No.	INVESTED CAPITAL	2007	2008	2009
1	BSM	3353546564	3389210943	4580097797
2	BMI	1774616	2394912	2566434
3	BSMI	385876	1520030	415441

Sumber: Lampiran

Nilai Invested Capital sangat mempengaruhi nilai EVA. Karena Invested Capital sebagai pengali atas Weighted Average Cost Of Capital (WACC) yang akan menghasilkan

Capital Charges, Semakin besar nilai Invested Capital maka akan semakin besar nilai Capital Charges sebagai pengurang NOPAT.

A.3. Menghitung Weighted Average Cost Of Capital (WACC).

Dengan asumsi *Cost Of Debt* (rd), *Cost Of Equity* (re) dan pajak perusahaan (t) sudah diketahui, perhitungan WACC dilakukan dengan formula sebagai berikut:

$$WACC = [(D \times rd) (1 - Tax) + (E \times re)]$$

Berikut hasil ringkasan nilai WACC untuk semua bank tahun 2007–2009.

Tabel 4.3. Ringkasan WACC Tahun 2007 – 2009

No.	WACC	2007	2008	2009
1	BSM	0.0322	0.0544	0.0594
2	BMI	0.051	0.0616	0.0133
3	BSMI	0.0936	0.0072	0.0418

Sumber: Lampiran

Pada perusahaan yang mengalami kenaikan atau penurunan nilai WACC dapat disebabkan atas dua faktor yaitu menurunnya atau naiknya nilai biaya hutang (*cost of debt*) atau disebabkan menurun atau naiknya biaya ekuitas (*cost of equity*). Sedangkan proporsi hutang dan proporsi ekuitas sebagai variabel yang tidak berpengaruh karena hasil komposisi dari jumlah modal (hutang ditambah ekuitas). Secara keseluruhan nilai WACC menentukan besar kecilnya EVA yang diperoleh perusahaan. Karena WACC sebagai pengali atas modal (*capital charges*).

A.4. Menghitung Capital Charges.

Perhitungan Capital Charges dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{Capital charges} = \text{Invested Capital} \times \text{WACC}.$$

Berikut ini hasil ringkasan dari Capital Charges perbankan syariah:

Tabel 4.4. Ringkasan Capital Charges Tahun 2007–2009 (Dalam Rupiah)

No.	CAPITAL CHARGE	2007	2008	2009
1	BSM	107984199.4	184373075.3	272057809.1
2	BMI	90505.4	147526.6	34133.6
3	BSMI	36117.9	10944.2	17365.4

Sumber: Lampiran

Sebagai pengurang NOPAT, Capital charges sangat mempengaruhi nilai EVA. Jika nilai capital charges lebih besar daripada nilai NOPAT menghasilkan nilai EVA yang negatif. Hal ini menandakan bahwa nilai perusahaan berkurang sebagai akibat dari tingkat pengembalian yang dihasilkan lebih rendah daripada tingkat pengembalian yang dituntut oleh investor. Sebaliknya, jika nilai capital charges lebih kecil dari nilai NOPAT, maka akan menghasilkan nilai EVA yang positif. Hal ini menandakan bahwa tingkat pengembalian yang dihasilkan melebihi tingkat biaya modal.

A.5. Menghitung Economic Value Added (EVA).

Perhitungan EVA dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$EVA = \text{NOPAT} - \text{Capital Charges}$$

Berikut ini hasil ringkasan dari EVA perbankan syariah:

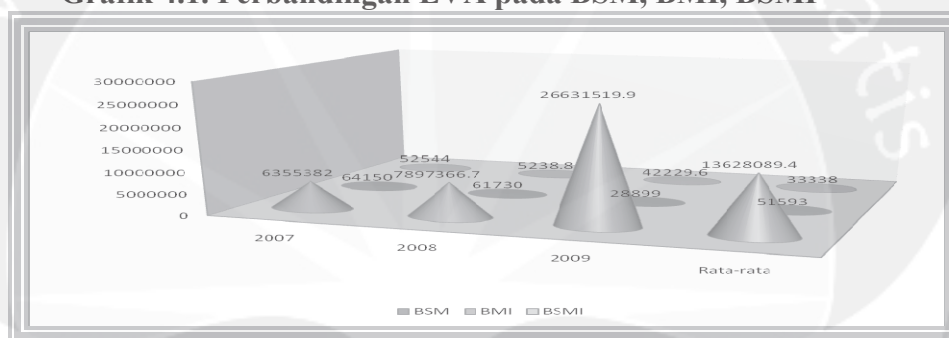
Tabel 4.5. Ringkasan Nilai EVA Tahun 2007–2009 (Dalam Rupiah)

No.	EVA	2007	2008	2009	Rata-rata
1	BSM	6355382	7897366.7	26631519.9	13628089.4
2	BMI	64150	61730	28899	51593
3	BSMI	52544	5238.8	42229.6	33338

Sumber: Lampiran

Dari perhitungan secara keseluruhan pada tabel diatas untuk semua perbankan dari tahun 2007-2009 menghasilkan nilai EVA positif. EVA yang positif menandakan bahwa tingkat pengembalian yang dihasilkan oleh perbankan syariah melebihi biaya modal atau tingkat pengembalian yang diminta oleh investor atas investasi yang dilakukannya. Ada nilai ekonomis lebih setelah bank membayar semua kewajiban pada kreditur sesuai ekspektasinya sehingga laba bank positif. Keadaan ini menunjukkan bahwa perbankan syariah berhasil menciptakan nilai bagi pemilik modal.

Grafik 4.1. Perbandingan EVA pada BSM, BMI, BSMI



Pada grafik 4.1 terlihat bahwa BSM mempunyai rata-rata EVA sebesar Rp 13.628.089,4 lebih besar jika dibandingkan rata-rata BMI yaitu sebesar Rp 51.593 dan rata-rata BSMI yaitu sebesar Rp 33.338. Hal ini menunjukkan selama tahun 2007-2009 EVA BSM mempunyai nilai yang relatif lebih baik dibandingkan dengan BSMI dan BMI. Namun demikian jika mengacu pada ketentuan tolak ukur EVA menurut Gatot Wijayanto (1993) yang menyatakan penilaian EVA dimana apabila $EVA > 0$, berarti nilai positif yang menunjukkan terjadi nilai tambah, jika positif semakin baik nilai tambah kinerja suatu bank. EVA ketiga bank syariah dalam kategori bank yang berkinerja dengan nilai tambah karena nilainya lebih besar dari 0 dan nilainya positif.

Seperti ditunjukkan pada grafik 4.1 diatas bahwa perkembangan EVA BSM pada tahun 2007 sampai 2009 kinerja EVA BSM menunjukkan peningkatan nilai tambah yang disebabkan oleh semakin meningkatnya NOPAT (laba setelah pajak) dan capital charge (biaya modal) yang dimiliki BSM. Perkembangan EVA BMI pada tahun 2007 sampai 2009 kinerja EVA BMI menunjukkan penurunan nilai tambah yang disebabkan oleh semakin menurunnya NOPAT (laba setelah pajak) dan capital charge (biaya modal) yang dimiliki BMI. Perkembangan EVA BSMI pada tahun 2008 kinerja EVA BSMI menunjukkan penurunan nilai tambah yang disebabkan oleh semakin menurunnya NOPAT (laba setelah pajak) dan capital charge (biaya modal) yang dimiliki BSMI, namun pada tahun 2009 kinerja EVA BSMI menunjukkan peningkatan nilai tambah yang disebabkan oleh semakin meningkatnya NOPAT (laba setelah pajak) dan capital charge (biaya modal) yang dimiliki BSMI.

A.6. Perhitungan Relatif EVA

Perhitungan relatif EVA dicari dengan cara sebagai berikut:

$$\text{EVA relatif (re)} = \frac{\text{EVA}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Demikian juga untuk perhitungan semua perusahaan dari tahun 2007-2009 (Lampiran) ringkasan dari Relatif EVA dapat kita lihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 4.6. Ringkasan Nilai Relatif EVA Tahun 2007-2009 (Dalam %)

No.	RELATIF EVA	2007	2008	2009
1	BSM	5%	5%	12%
2	BMI	61%	49%	18%
3	BSMI	2.05%	0.17%	0.96%

Sumber: Lampiran

4.2. Analisa Deskriptif Statistik

Berdasarkan tabel diatas diketahui bahwa Variabel EVA mempunyai nilai rata-rata sebesar 4.571.007.000 dengan standar deviasinya sebesar 88.315.029.000. (lampiran tabel 4.7)

4.3. Pengujian Hipotesis

Uji Normalitas Data

Dalam tabel 4.8 variabel EVA pada BSM, BMI, BSMI yang terlihat dalam kolom *Kolmogrov Smirnov*, tingkat Signifikan lebih besar dari $\alpha=0.05$ yakni 0,194 yang berarti $\text{Sig} > \alpha$, maka dapat dinyatakan H_0 diterima yaitu sampel data berdistribusi normal. (lampiran)

Uji F (Homogenitas/ Kesamaan Ragam)

Berdasarkan tabel 4.9. hasil uji *Levene test* terhadap data di atas adalah sebagai berikut: Dapat diketahui bahwa untuk EVA diperoleh nilai $F_{\text{hitung}} = 15.292$ dengan signifikansi sebesar 0.004 lebih kecil dari 0,05 ($0,004 < 0,05$), dengan tingkat kepercayaan 95% ($\alpha=0.05$) karena Probabilitas $< 0,05$, maka H_0 ditolak, yang menyatakan varians EVA dari ketiga bank syariah adalah beda. Jadi dapat disimpulkan bahwa ketiga varian EVA (varian kelompok BMI, BSM dan BSMI) adalah berbeda. (lampiran)

Uji ANOVA

Berdasarkan tabel 4.10. dan tabel 4.11 hasil uji ANOVA terhadap data di atas adalah sebagai berikut nilai F hitung variabel EVA sebesar 4.346 dan nilai F tabel sebesar 5,14 dengan demikian variabel EVA memiliki F hitung \leq dari F tabel ($4.346 < 5,14$), diperkuat dengan nilai $p = 0,068$ lebih besar daripada nilai kritik $\alpha=0,05$, maka H_0 diterima. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara kinerja EVA pada BMI, BSM dan BSMI. (lampiran)

Tidak adanya perbedaan kinerja EVA antara ketiga bank ditunjukkan dari hasil uji Anova antara ketiga bank tersebut tidak signifikan karena lebih dari 0,05, di samping itu ketiga bank tersebut memiliki angka rata-rata nilai tambah ekonomis. Jika mengacu pada ketentuan tolak ukur EVA menurut Gatot Wijayanto (1993) yang menyatakan penilaian EVA dimana apabila $\text{EVA} > 0$, berarti nilai positif yang menunjukkan terjadi nilai tambah, jika positif semakin baik nilai tambah kinerja suatu bank. EVA ketiga bank

syariah tersebut dalam kategori bank yang berkinerja dengan nilai tambah karena nilainya lebih besar dari 0 dan nilainya positif. Mengingat tidak adanya perbedaan kinerja keuangan ketiga bank berdasarkan kinerja EVA maka dapat dikatakan bahwa ketiga bank ini memiliki kemampuan yang kurang lebih sama tergolong menghasilkan nilai EVA positif. EVA yang positif menandakan bahwa tingkat pengembalian yang dihasilkan oleh perbankan syariah melebihi biaya modal atau tingkat pengembalian yang diminta oleh investor atas investasi yang dilakukannya. Ada nilai ekonomis lebih setelah bank membayar semua kewajiban pada kreditur sesuai ekspektasinya sehingga laba bank positif. Keadaan ini menunjukkan bahwa perbankan syariah berhasil menciptakan nilai bagi pemilik modal.

Dengan demikian, bagi calon nasabah atau pihak yang berkepentingan dengan memperhatikan atau mengutamakan memilih bank yang memiliki kinerja EVA yang positif, maka calon nasabah atau pihak yang berkepentingan dapat memilih bank dari salah satu bank apakah itu BSM, BMI atau BSMI.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Pada perbandingan kinerja keuangan perbankan syariah dengan menggunakan metode EVA pada periode sebelum (2007), selama (2008), sesudah (2009) krisis global tahun 2008 BSM dan BMI serta BSMI menghasilkan nilai EVA positif yang menandakan bahwa tingkat pengembalian yang dihasilkan oleh bank syariah melebihi biaya modal atau tingkat pengembalian yang diminta oleh investor atas investasi yang dilakukannya. Keadaan ini menunjukkan bahwa bank syariah berhasil menciptakan nilai bagi pemilik modal.

Sesuai dengan hasil penelitian pada bab IV diperoleh bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara kinerja EVA pada BMI, BSM dan BSMI pada periode sebelum (2007), selama (2008), sesudah (2009) krisis global tahun 2008.

5.2. Implikasi Hasil Penelitian

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pada kinerja EVA untuk semua bank umum syariah dari tahun 2007-2009 menghasilkan nilai EVA positif yang menandakan bahwa bank syariah berhasil menciptakan nilai bagi pemilik modal. Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan untuk perbaikan dan penyempurnaan terhadap kekurangan yang ada pada Bank Syariah Mandiri dan Bank Muamalat Indonesia serta Bank Syariah Mega Indonesia. Selain itu diharapkan dapat direkomendasikan menjadi kebijakan koreksi agar tercipta struktur perbankan yang bernilai tambah sehingga mampu bersaing dalam globalisasi pasar keuangan. Metode EVA merupakan sarana yang dapat memberikan informasi tentang aspek nilai tambah.

5.3. Keterbatasan

Hasil analisa kinerja dengan menggunakan metode EVA terbatas pada BUS sehingga hanya menggambarkan kondisi pada BUS saja. Langkah – langkah untuk menghitung EVA dengan menggunakan versi Rokhayati yang dikutip dalam Amin Widjaja, 2001. Penghitungan EVA terdapat berbagai versi, tetapi secara konseptual perhitungan EVA adalah sama, yaitu dengan mengurangkan biaya modal dari laba. Periode pengamatan hanya tiga tahun, mungkin akan berbeda jika digunakan periode pengamatan yang berbeda ataupun lebih panjang.

5.4. Saran Penelitian Lanjutan

1. Saran untuk Bank Syariah:

Sebaiknya bank syariah selalu memelihara dan meningkatkan kinerja perusahaan secara lebih baik lagi, karena berdasarkan metode EVA dari keseluruhan dari tahun 2007-2009 menghasilkan nilai EVA positif. EVA yang positif menandakan bahwa tingkat pengembalian yang dihasilkan oleh perbankan syariah melebihi biaya modal atau tingkat pengembalian yang diminta oleh investor atas investasi yang dilakukannya. Keadaan ini menunjukkan bahwa perbankan syariah berhasil menciptakan nilai bagi pemilik modal.

Empat strategi untuk meningkatkan nilai EVA pada bank syariah tersebut yakni:

(1). Strategi penciptaan nilai dengan mencapai pertumbuhan keuntungan yang dicapai dengan menambah modal yang investasikan pada proyek dengan tingkat pengembalian yang tinggi; (2). Strategi penciptaan nilai dengan meningkatkan efisiensi operasi yang dicapai dengan meningkatkan keuntungan tanpa menggunakan tambahan modal; (3). Strategi penciptaan nilai dengan rasionalisasi dan keluar dari bisnis yang tidak menjanjikan yang berarti menarik modal yang tidak produktif dan menarik modal dari aktifitas yang menghasilkan return rendah dan menghapus unit bisnis yang tidak menjanjikan hasil; (4). Untuk menghasilkan lebih banyak laba tanpa menggunakan lebih banyak modal dapat dicapai dengan meningkatkan perputaran aktiva, baik dengan menaikkan volume penjualan atau bekerja dengan aktiva yang rendah (lower assets).

2. Saran Penelitian Lanjutannya:

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih jauh dari sempurna. Untuk itu peneliti memberikan saran untuk penelitian lanjutannya yakni sebaiknya jumlah sampel dan periode penelitian yang digunakan ditambah sehingga menghasilkan informasi yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditya Rizki, Primal. (2009). *Analisa Perbandingan Kinerja Keuangan PT. INDOSAT Tbk dengan menggunakan metode Financial Ratio dan metode EVA*. Skripsi Sarjana, Universitas Gunadarma.
- Bank Syariah Mandiri (2007). *Laporan tahunan Bank Syariah Mandiri 2007*. Jakarta: BSM.
- Bank Syariah Mandiri (2008). *Laporan tahunan Bank Syariah Mandiri 2008*. Jakarta: BSM.
- Bank Syariah Mandiri (2009). *Laporan tahunan Bank Syariah Mandiri 2009*. Jakarta: BSM.
- Bank Muamalat Indonesia (2007). *Laporan tahunan Bank Muamalat Indonesia 2007*. Jakarta: BMI.
- Bank Muamalat Indonesia (2008). *Laporan tahunan Bank Muamalat Indonesia 2008*. Jakarta: BMI.
- Bank Muamalat Indonesia (2009). *Laporan tahunan Bank Muamalat Indonesia 2009*. Jakarta: BMI.
- Bank Syariah Mega Indonesia (2007). *Laporan tahunan Bank Syariah Mega Indonesia 2007*. Jakarta: BSMI.
- Bank Syariah Mega Indonesia (2008). *Laporan tahunan Bank Syariah Mega Indonesia 2008*. Jakarta: BSMI.
- Bank Syariah Mega Indonesia (2009). *Laporan tahunan Bank Syariah Mega Indonesia 2009*. Jakarta: BSMI.

- Hakim, rahman. (2006), *Perbandingan kinerja perusahaan dengan metode EVA, ROA, dan pengaruhnya terhadap return saham pada perusahaan yang tergabung dalam indeks LQ 45 di bursa efek Jakarta*. Skripsi Sarjana, UII.
- Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). (2001). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan No. 59 tentang Perbankan Syariah*. Jakarta: Salemba Empat.
- Indriantoro, Nur dan Bambang Supomo. (1999). *Metodologi Penelitian Bisnis untuk akuntansi dan manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Lisa Linawati Utomo. (1993). Economic Value Added sebagai Ukuran Keberhasilan Kinerja Keuangan Manajemen Perusahaan. *Jurnal akuntansi dan Keuangan, Vol.1* No 1, Hal 28-42.
- Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim. (1996). *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi 1, UPP AMP YKPN, Yogyakarta, 1996, Hal. 49.
- Muhammad. (2002). *Bank Syari'ah*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN
- Republik Indonesia, (2008), Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah. Jakarta.
- Rokhayati Eliyah. (2003). *Perbandingan Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Makanan dan Minuman Yang Go Publik di Bursa Efek Jakarta dengan Metode EVA dan ROA*. Skripsi Sarjana, Universitas Ekonomi Indonesia, Yogyakarta
- Rousana, Mike. (1997). *Memfaatkan EVA untuk menilai perusahaan di pasar modal Indonesia*. Manajemen Usahawan Indonesia, No. 4 Th. XXVI
- Santoso, Singgih. (2002). *SPSS versi 12: Mengolah data statistik secara profesional*, PT. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Slamat, Dahlan. (2001). *Manajemen Lembaga Keuangan*, Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Sidharta, Utama. (1997). *Economic Value Added Pengukur Penciptaan Nilai Perusahaan*, Usahawan, No 4 April.
- Teuku Mirza dan Imbuh S. (1999). *Konsep Economic Value Added: Pendekatan Untuk Menentukan Nilai Riil Manajemen*. Usahawan, No.01, Th. XXVIII, Januari.
- Widayanto, Gatot. (1993), *EVA/ NITAMI Suatu Terobosan Baru dalam Pengukuran Kinerja Perusahaan*, Manajemen Usahawan Indonesia, No. 12.
- Browsing di internet :
- www.bi.go.id
- www.megasyariah.co.id
- www.muamalatbank.com
- www.syariahmandiri.co.id
- <http://id.wikipedia.org/wiki/ANOVA>
- www.google.com
- www.yahoo.com
- www.setneg.go.id
- www.bank_mandiri.co.id

LAMPIRAN

Tabel 1.1. Perkembangan Jumlah Kantor Bank Syariah

Kelompok Bank	2007	2008	2009
BUS	3	5	6
UUS	26	27	25
Jumlah Kantor BUS, UUS & BPRS	668	893	1.085
Jumlah Layanan Syariah	1.195	1.470	1.929
BPRS	114	131	139

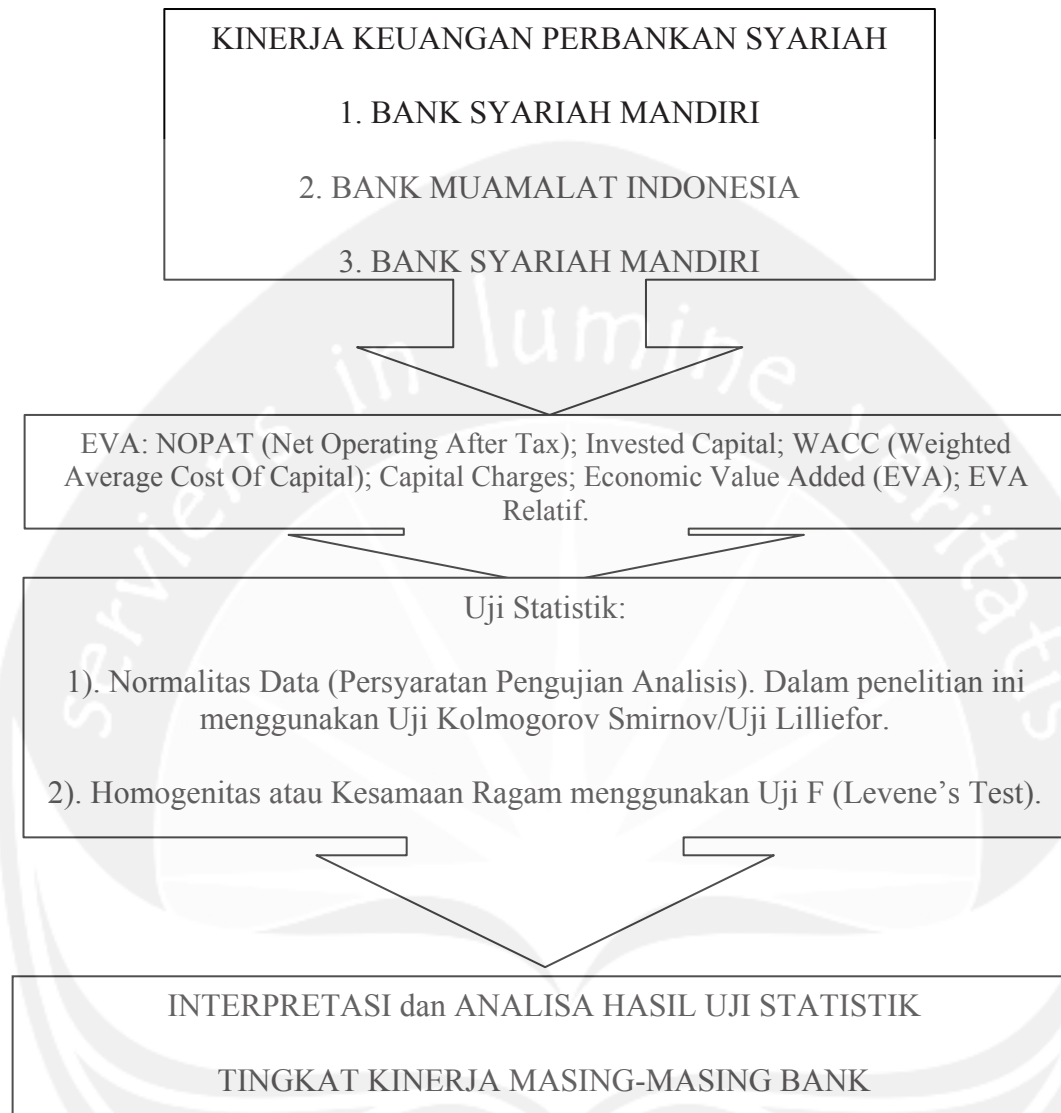
Sumber: Bank Indonesia.

Hipotesis Penelitian

Ho1 = tidak ada perbedaan yang signifikan antara kinerja EVA pada BMI, BSM dan BSMI pada periode sebelum (2007), selama (2008), sesudah (2009) krisis global tahun 2008.

Ha1 = terdapat perbedaan yang signifikan antara kinerja EVA pada BMI, BSM dan BSMI pada periode sebelum (2007), selama (2008), sesudah (2009) krisis global tahun 2008.

Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran



Tabel 3.1. Daftar Bank Umum Syariah di Indonesia

No.	Nama Bank Umum Syariah	Tahun berdiri	Tersedia Laporan Keuangan 2007-2009
1	Bank Muamalat Indonesia	1991	Ya
2	Bank Syariah Mandiri	1999	Ya
3	Bank Mega Syariah Indonesia	2004	Ya
4	Bank Rakyat Indonesia Syariah	2008	Tidak
5	Bank Bukopin Syariah	2008	Tidak
6	Bank BNI Syariah	2010	Tidak

Sumber: Bank Indonesia, Direktorat Perbankan Syariah

Tabel 3.2. Daftar Bank Umum Syariah yang menjadi sampel penelitian

No.	Nama Bank Umum Syariah	Tahun berdiri	Tersedia Laporan Keuangan 2007-2009
1	Bank Muamalat Indonesia	1991	Ya
2	Bank Syariah Mandiri	1999	Ya
3	Bank Syariah Mega Indonesia	2004	Ya

DATA UNTUK DIOLAH

EVA

KODE	THN	EVA
BSM	2007	6355381,6
BSM	2008	7897366,7
BSM	2009	26631520
RATA-RATA		13628089
BMI	2007	64150
BMI	2008	61730
BMI	2009	28899
RATA-RATA		51593
BSMI	2007	52544
BSMI	2008	5238,8
BSMI	2009	42229,6
RATA-RATA		33338

Tabel 4.7. Deskriptif Statistik Variabel Penelitian

STATISTIK	N	MINIMUM	MAXIMUM	MEAN	STD. DEVIATION
EVA	9	5238,8	26631520	4571007000	88315029000

Tabel 4.8. Normalitas Data

Tests of Normality						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	Df	Sig.	Statistic	df	Sig.
EVA	0.228	9	0.194	0.849	9	0.073

Tabel 4.9. Uji F

Test of Homogeneity of Variances				
Metode	Levene Statistic	df1	df2	Sig.
EVA	15.292	2	6	0.004

Tabel 4.10. Uji ANOVA

ANOVA						
		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
EVA	Between Groups	3.69E+14	2	1.85E+14	4.346	0.068
	Within Groups	2.55E+14	6	4.25E+13		
	Total	6.24E+14	8			

Tabel 4.11. Perbandingan F dan Sig

Keterangan	F_{hitung}	Nilai Sig	Keputusan
	dengan F_{tabel}		$F_{hitung} < F_{tabel}$ maka H_0 diterima, Sig>0.05 maka H_0 diterima.
EVA	4,346<5,14	0.068>0,05	H_0 diterima

MENTAL ACCOUNTING DAN VARIEBL DEMOGRAFI : SEBUAH FENOMENA PADA PENGGUNAAN KARTU KREDIT

Linda Ariany Mahastanti

Katarina Kumalasari Wiharjo

Staff Pengajar dan Alumni FEB UKSW Salatiga

Linda.ariany@staff.uksw.edu

ABSTRACT

Making a decision in personal financial is affected by factors which are not recognized by company financial models; there are psychology and social factors, one of which is called mental accounting aspect. Mental accounting is a cognitive operational pattern which is use by individual and family in coding, making category, and evaluating their financial actions. One of the examples of mental accounting is the use of credits. Using credits, someone does not need to use their cash or saving in order to fulfill their needs easily and quickly. However, they do not aware that credit is not different from debt, which the incapability of refund because of the high interest is the risk. Another factor that influences someone using credits is demographic factor involving sex, age, and income. Demographic factors usually influence someone's behavior, including financial behavior.

The aim of this research is to analysis relationships of demographic factor towards mental accounting in using credit card. Demographic factors which use in this research is sex, age, and income. Researcher takes the sample from the employees of Bumi Arta bank, Tbk. Surakarta which have and use credit card. To analysis the primary data, the writer use chi-square test as a tool. The result of this research shows that sex and income have realionships on mental accounting in using credit card.

Keywords : Demographic factors, mental accounting, credit

I. PENDAHULUAN

Setiap individu menghadapi berbagai keputusan ekonomi yang berkaitan dengan penghasilan, belanja, uang tabungan, dan kartu kredit. Dalam banyak kasus, keputusan ekonomi tersebut saling terkait atau saling tergantung. Misalnya, dengan memutuskan untuk membeli CD player baru seseorang perlu untuk menunda memperbaiki mesin cuci, atau menggunakan uang untuk makan malam di sebuah rumah makan. Dalam teori *behavioral life-cycle* menurut Shefrin dan Thaler (1988) diasumsikan bahwa seseorang mengelompokkan aset (kekayaan) dalam tiga akun yaitu pendapatan saat ini, aktiva lancar, dan pendapatan masa depan. Selanjutnya diasumsikan bahwa kecenderungan seseorang untuk lebih banyak menggunakan pendapatan saat ini dibandingkan dengan pendapatan masa depan.

Dalam hal pengambilan keputusan keuangan individu banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor yang kurang dikenal di dalam model-model keuangan perusahaan, yaitu faktor-faktor psikologis dan sosial yang salah satunya adalah aspek *mental accounting*, di mana *mental accounting* merupakan rangkaian operasi kognitif yang dipergunakan oleh individu maupun rumah tangga dalam mengkode, membuat kategori, dan mengevaluasi aktivitas finansialnya. *Mental accounting* berfokus pada bagaimana seharusnya seseorang menyikapi dan mengevaluasi suatu situasi saat terdapat dua atau lebih kemungkinan hasil, khususnya bagaimana mengkombinasikan kemungkinan-kemungkinan dari hasil tersebut.

Mental accounting mengacu pada kecenderungan orang untuk memisahkan uang mereka ke dalam rekening terpisah berdasarkan pada berbagai kriteria subjektif, seperti sumber uang dan tujuan untuk setiap akun. Menurut teori ini, individu menetapkan fungsi yang berbeda untuk setiap kelompok aktiva, yang memiliki efek sering tidak rasional dan merugikan pada keputusan konsumsi dan perilaku lainnya. Aspek lain dari *mental accounting* adalah bahwa seseorang memperlakukan uang juga berbeda tergantung pada sumbernya. Misalnya, orang cenderung menghabiskan lebih banyak uang yang diperoleh tanpa usaha keras, seperti pengembalian pajak, bonus kerja dan hadiah, dibandingkan dengan uang gaji mereka. Perilaku keuangan individu seperti ini sedikit berbeda dan unik untuk diteliti.

Salah satu contoh *mental accounting* adalah yang pernah ditayangkan pada Oprah's Show, sebuah *talkshow* paling populer di Amerika, mengenai seorang pengemis yang menemukan uang sebesar \$100.000. Sebagai orang yang telah bekerja keras dan memiliki uang, Oprah berpikir bahwa lelaki pengemis itu pasti akan menaruh uangnya di bank, mengambil bunganya setiap bulan dan hidup berkecukupan dengan bunga tersebut. Hal tersebut juga yang terpikirkan oleh para penontonnya. Pengemis tersebut kemudian mengakui bahwa ia membeli dua mobil untuk dirinya dan istrinya seharga \$70.000. Sisanya ia gunakan untuk pulang ke kampung halaman dan membagikannya kepada sanak saudara untuk menunjukkan bahwa akhirnya ia memiliki uang dan sanak saudaranya tidak boleh menghinanya lagi. Dalam waktu kurang dari setahun, uang itu habis berikud kedua mobilnya, dan ia kembali mengemis di jalanan. Pada kasus ini, menurut Suryobroto (2007), bahwa faktor psikologis sangat menentukan keputusan keuangan seseorang.

Contoh keputusan keuangan lain yang berkaitan dengan *mental accounting* adalah dalam penggunaan kredit. Kebutuhan masyarakat untuk rumah dan transportasi, keinginan mereka untuk liburan, atau untuk membeli pakaian, *smart phone*, perhiasan tidak selalu mungkin untuk dilakukan karena keterbatasan uang yang dimiliki. Jika seseorang tidak ingin menunda pembelian sampai tabungan yang diperlukan telah terkumpul, mereka akan cenderung memutuskan untuk menggunakan kredit. Dengan menggunakan kredit, mereka tidak perlu mengeluarkan uang tunai maupun tabungan sehingga dapat lebih mudah dan cepat dalam memenuhi keinginan mereka. Namun mereka kurang menyadari bahwa kredit hanyalah sebuah bentuk yang berbeda dari hutang, yang memiliki risiko ketidakmampuan membayar kembali angsuran karena tingkat bunga yang tinggi. Fenomena *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit tersebut cukup menarik untuk diteliti, karena banyak terjadi di masyarakat, terutama masyarakat yang hidup di kota metropolitan. Berbeda dengan kota-kota kecil seperti Salatiga yang masih sedikit masyarakat memiliki dan menggunakan kartu kredit sehingga dalam penelitian ini dipilih sebuah bank yang cukup lama berdiri di kota Surakarta, yang tidak terlalu jauh letaknya dari Salatiga yaitu Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta. Cukup banyak karyawan dari Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki kartu kredit karena lebih familiar dengan produk-produk keuangan seperti kartu kredit dibanding dengan masyarakat yang tidak terlalu paham dan masih merasa asing dengan produk-produk keuangan. Selain alasan tersebut, peneliti juga tertarik untuk melakukan penelitian di sebuah bank adalah untuk mengetahui apakah dengan lebih paham dan familiarnya karyawan-karyawan bank terhadap kartu kredit sebagai salah satu produk keuangan akan membuat mereka lebih bijaksana dalam penggunaan kartu kredit dan terhindar dari *mental accounting*.

Mental accounting juga memiliki hubungan dengan faktor demografis yang meliputi jenis kelamin, usia, dan pendapatan. Persepsi dan sikap individu cenderung memiliki perbedaan dengan adanya perbedaan jenis kelamin, usia, dan pendapatan. Persepsi pria dan wanita terhadap uang akan berbeda, begitu pula faktor usia dan

pendapatan mempengaruhi keputusan keuangan dimana salah satu contohnya adalah dalam penggunaan kredit.

Fenomena-fenomena mengenai *mental accounting* dan pengaruh faktor demografis terhadap penggunaan kredit didukung oleh beberapa penelitian. Pada penelitian yang dilakukan Karlsson, Garling, dan Selart (1997), responden yang memiliki jumlah uang dan tabungan yang tidak kompatibel dengan pola konsumtif mereka yang tinggi akan cenderung untuk menggunakan kartu kredit untuk tetap bisa membeli barang-barang yang diinginkan. Penggunaan kartu kredit akan memberikan pola pemikiran bahwa mereka tidak perlu mengeluarkan uang tunai pada saat mereka membeli barang sehingga akan memudahkan mereka dalam memenuhi pola konsumtif mereka yang tinggi.

Menurut penelitian yang dilakukan Steinrock, Stern, dan Salomo (1991), mereka menemukan wanita memiliki kecemasan yang lebih tinggi dalam keuangan dan lebih menghindari risiko dalam menangani keuangan mereka. Demikian pula pada penelitian yang dilakukan oleh Xiao, Noring, dan Anderson (1995) pria lebih melihat keuntungan pada kredit daripada wanita. Wanita juga lebih mungkin untuk memiliki empat atau lebih kartu kredit dibandingkan pria. Furnham (1984) mengidentifikasi enam jenis kepercayaan tentang uang dan menemukan bahwa wanita muda dan pria di Inggris memiliki perbedaan pandangan terhadap uang. Pria lebih terobsesi dengan uang dibandingkan wanita. Sebaliknya, wanita lebih konservatif dalam keuangan mereka.

Usia juga mempengaruhi sikap terhadap penggunaan kredit. Berbagai survei seperti survei yang dilakukan Rowlingson dan McKay (2002) menemukan bahwa orang pada usia muda secara konsisten memiliki pandangan bahwa pinjaman lebih menguntungkan.

Selain jenis kelamin dan usia, faktor demografis yang mempengaruhi penggunaan kredit adalah pendapatan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Dearden, Goode, Whitfield dan Cox (2010) menunjukkan adanya peningkatan kredit dan ketidakmampuan untuk membayar hutang. Hal tersebut dikarenakan pendapatan rendah yang tidak dapat memenuhi kebutuhan dan terjadi akumulasi dari hutang-hutang sebelumnya.

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian mengenai *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit (Karlsson, Garling, dan Selart, 1997) dengan target penelitian yang berbeda yaitu karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki karakteristik demografis yang berbeda dengan penelitian sebelumnya.

Target penelitian ini adalah karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang lebih familiar dengan produk-produk keuangan sehingga cukup banyak yang memiliki dan menggunakan kartu kredit sebagai salah satu produk keuangan. Karyawan-karyawan pada bank tersebut juga memiliki karakteristik demografis yang berbeda-beda sehingga memungkinkan terjadinya perbedaan dalam penggunaan kredit, sehingga penelitian ini ingin melihat apakah terdapat hubungan antara faktor jenis kelamin, usia, dan pendapatan dengan *mental accounting* dalam penggunaan kredit.

II. TINJAUAN PUSTAKA

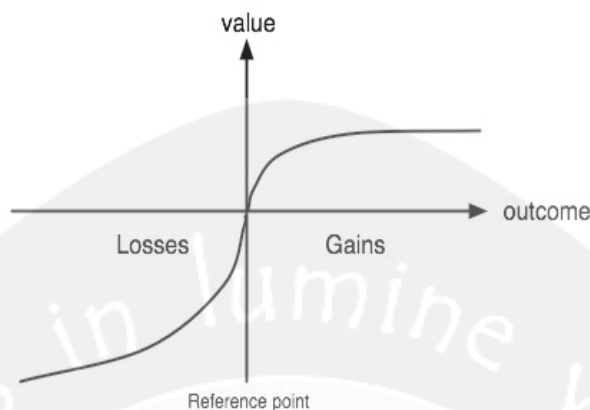
2.1 Teori Prospek

Prospect Theory (teori prospek) dikembangkan oleh Daniel Kahneman dan Amos Tversky pada awal tahun 1980-an dimana pada dasarnya mencakup dua disiplin ilmu, yaitu psikologi dan ekonomi (psikoekonomi) yang merupakan suatu analisis perilaku seseorang dalam mengambil keputusan ekonomi di antara dua pilihan. Teori Prospek berfokus pada bagaimana keputusan nyata diambil (*descriptive approach*).

Teori prospek sebenarnya sangat sederhana. Dimulai dengan penelitian Kahneman dan Tversky terhadap perilaku manusia yang dianggap aneh dan kontradiktif dalam mengambil suatu keputusan. Subyek penelitian yang sama diberikan pilihan yang sama namun diformulasikan secara berbeda, dan mereka menunjukkan dua perilaku yang

berbeda. Oleh Kahneman dan Tversky, hal ini disebut sebagai *risk-aversion* dan *risk-seeking behavior*. (ditunjukkan pada gambar 2.1)

Gambar 2.1 Teori Prospek



Sumber http://en.wikipedia.org/wiki/Prospect_theory

Gambar 2.1 menunjukkan titik referensi membagi daerah di mana seseorang berada dalam kerugian dan daerah yang menunjukkan seseorang berada di keuntungan. Bentuk kurva di atas titik referensi menampilkan penghindaran risiko, sedangkan garis bawah titik referensi untuk mewakili perilaku mencari risiko.

Contoh yang mereka kemukakan adalah seperti ini : orang akan mau menelusuri hampir seluruh toko yang ada pada sebuah kota agar memperoleh \$5 lebih murah untuk sebuah kalkulator seharga \$15, tetapi mereka tidak akan melakukannya agar memperoleh \$5 lebih murah untuk jaket seharga \$125.

Hal yang sangat penting dari studi Kahneman dan Tversky adalah eksperimen mereka yang menunjukkan bahwa sikap tentang risiko menghadapi keuntungan akan sangat berbeda dengan sikap tentang risiko menghadapi kerugian. Contoh yang dikemukakan adalah sekelompok orang pada saat dihadapkan pada pilihan untuk pasti mendapatkan uang \$1.000 atau kurang-lebih 50% dari kemungkinan mendapatkan uang \$2,500, ternyata orang akan lebih memilih yang pasti yaitu sebesar \$1.000. Ini adalah contoh dari perilaku *risk-aversion*. Akan tetapi, kelompok orang yang sama, jika kepadanya diberikan pilihan untuk pasti rugi sebesar \$1.000 atau kurang-lebih 50% kemungkinan tidak akan rugi, maka mereka akan cenderung memilih pilihan yang lebih berisiko. Ini adalah contoh perilaku *risk-seeking*.

Teori prospek ini dapat dipakai untuk melihat banyak sekali fenomena perilaku manusia di berbagai bidang kehidupan, khususnya pada proses pengambilan keputusan yang kadangkala 'tidak masuk akal'. Teori ini dipakai untuk mengukur (melakukan *measurement perspective*) terhadap perilaku orang atau organisasi dalam mengambil keputusan, dan hal-hal yang melatar belakangi keputusannya itu.

Secara singkat dapat dikatakan teori prospek menunjukkan, bahwa orang akan memiliki kecenderungan irasional untuk lebih enggan mempertaruhkan keuntungan (*gain*) daripada kerugian (*loss*). Dalam kondisi rugi, seseorang akan cenderung lebih berani menanggung risiko dibandingkan pada saat kondisi berhasil. Seseorang akan merasakan seolah-olah nilai kerugian pada sejumlah uang tertentu dalam suatu taruhan lebih menyakitkan daripada nilai keuntungan dari sejumlah uang yang sama, sehingga dalam situasi rugi orang lebih berani untuk menanggung risiko. Teori prospek tersebut sejalan dengan *mental accounting* yang berfokus pada bagaimana seseorang harus menyikapi dan mengevaluasi suatu situasi saat terdapat dua atau lebih kemungkinan hasil, khususnya bagaimana mengkombinasikan kemungkinan-kemungkinan hasil tersebut.

2.2 *Mental Accounting*

Mental accounting merupakan deskripsi mengenai cara seseorang melakukan proses akuntansi yang hanya dapat dipelajari dengan melakukan pengamatan mengenai perilaku seseorang atau menyimpulkan kaidah-kaidah yang berlaku di masyarakat. Menurut Thaler (1985), *mental accounting* adalah suatu rangkaian operasi kognitif yang dipergunakan oleh individu maupun rumah tangga dalam mengkode, membuat kategori, dan mengevaluasi aktivitas finansialnya. *Mental accounting* berfokus pada bagaimana seharusnya seseorang menyikapi dan mengevaluasi suatu situasi saat terdapat dua atau lebih kemungkinan hasil, khususnya bagaimana mengkombinasikan kemungkinan-kemungkinan dari hasil tersebut. Dalam *mental accounting*, individu menentukan tingkat utilitas yang berbeda pada tiap-tiap akun kekayaan sehingga mempengaruhi keputusan konsumsi mereka. Tversky and Kahneman (1981) menyatakan bahwa *mental accounting* berfokus kepada bentuk dari keputusan individu dalam keuangan, sedangkan Shefrin dan Thaler (1988) membahas bahwa *mental accounting* juga dipengaruhi pengetahuan dan pemahaman seseorang terhadap keuangan.

Dalam penelitian ini, Teori *Mental Accounting* yang digunakan sebagai acuan adalah teori menurut Thaler (1985), dimana *mental accounting* berfokus pada bagaimana seharusnya seseorang menyikapi dan mengevaluasi suatu situasi saat terdapat dua atau lebih kemungkinan hasil, khususnya bagaimana mengkombinasikan kemungkinan-kemungkinan dari hasil tersebut.

2.3 *Behavioral Life-Cycle Theory*

Behavioral Life-Cycle Theory (Shefrin dan Thaler, 1988) berkaitan dengan penggunaan pendapatan dalam perilaku konsumsi seseorang. Menurut Shefrin dan Thaler (1988), seseorang mengkategorikan kekayaannya ke dalam tiga akun yaitu *current income*, *current assets*, dan *future income*. Menurut teori ini, seseorang tidak memperlakukan kekayaan mereka dengan cara yang sama, tetapi sangat bergantung bagaimana ia memandang uang yang dimilikinya sebagai *current income*, *current assets*, atau *future income*. Dari ketiga akun tersebut seseorang lebih banyak melakukan pengeluaran untuk akun *current income*. *Behavioral Life-Cycle Theory* menekankan pada pengendalian diri, *mental accounting*, dan *framing*. Terkait dengan pengendalian diri, Thaler dan Shefrin mengatakan bahwa seseorang seharusnya mengadopsi aturan yang dapat membatasi kesempatan untuk membelanjakan uang, baik itu dari dalam dirinya sendiri maupun dari luar dirinya. Terkait dengan *mental accounting*, Thaler dan Shefrin (1988) mengatakan pengkategorian dan evaluasi dalam aktivitas finansial diasumsikan dapat membantu menerapkan batasan terhadap uang belanja. *Behavioral Life-Cycle Theory* juga terkait dengan hipotesis pendapatan permanen (Friedman, 1957) yang menunjukkan bahwa seseorang akan mengambil pinjaman (kredit) ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan dan menyimpan ketika pendapatan mereka lebih tinggi dari yang diharapkan. Keputusan untuk mengambil pinjaman ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan adalah untuk tetap dapat memenuhi konsumsi mereka.

2.4 *Penggunaan Kartu Kredit*

Kartu kredit sudah menjadi media pembayaran lazim terutama di kota-kota besar, bahkan pola hidup konsumtif mendorong orang untuk memiliki lebih dari satu kartu kredit. Kartu kredit adalah alat pembayaran dengan menggunakan kartu (APMK) yang dapat digunakan untuk melakukan pembayaran atas kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan ekonomi, dalam hal ini termasuk transaksi pembelian dan atau untuk melakukan penarikan tunai dimana kewajiban pemegang kartu kredit dipenuhi terlebih dahulu oleh *aquiser* atau pihak penerbit dan pemegang kartu kredit berkewajiban untuk melakukan pembayaran pada

waktu yang disepakati (Santosa, 2009: 5) . Kartu kredit merupakan salah satu alat pembayaran dengan cara kredit, dimana konsumen dapat berbelanja meskipun pada saat itu tidak mempunyai uang. Prinsipnya, konsumen berbelanja dengan cara utang. Lebih dari itu, konsumen diperkenankan membayar utang itu dengan mencicil sejumlah minimum tertentu dari total transaksi. Jumlah pembayaran minimum itu biasanya sebesar 10 sampai 20 persen dari saldo tagihan.

2.5 Faktor Demografis

Variabel demografis menurut Robb dan Sharpe (2009) adalah suatu studi yang mempelajari karakteristik, sikap, dan perilaku seseorang yang dipengaruhi oleh beberapa faktor misalnya jenis kelamin, status pendidikan dan pendapatan. Faktor lain yang termasuk dalam demografis adalah usia. Faktor-faktor demografis biasanya mempengaruhi perilaku seseorang, termasuk dalam perilaku keuangan. Newcomb dan Rabow (1999) mengemukakan bahwa pria memiliki pengetahuan lebih banyak tentang uang dan lebih percaya diri dalam kecerdasan finansial mereka daripada wanita. Pria memiliki pandangan yang lebih positif dan percaya dengan memiliki uang mereka akan lebih diterima dalam lingkungan sosial mereka. Dibandingkan dengan pria, wanita lebih memandang negatif terhadap uang. Furnham (1984) mengidentifikasi enam jenis kepercayaan tentang uang dan menemukan bahwa wanita muda dan pria di Inggris memiliki perbedaan pandangan terhadap uang. Pria lebih terobsesi dengan uang dibandingkan wanita. Sebaliknya, wanita lebih konservatif dalam keuangan mereka. McKay, Atkinson, dan Crame (2008) mengemukakan bahwa orang tua lebih cenderung melihat diri mereka sebagai penabung daripada pemboros dan menggambarkan diri mereka bukan sebagai pembeli impulsif. Hal tersebut berbeda dengan orang pada usia muda yang lebih fleksibel dan secara konsisten memiliki pandangan bahwa pinjaman (penggunaan kredit) lebih menguntungkan (Rowlingson dan McKay, 2002). Pendapatan juga merupakan salah satu faktor demografis yang mempengaruhi perilaku keuangan. Menurut hipotesis pendapatan permanen (Friedman, 1957) menunjukkan bahwa seseorang akan mengambil pinjaman (kredit) ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan dan menyimpan ketika pendapatan mereka lebih tinggi dari yang diharapkan. Hipotesis pendapatan relatif (Duesenberry, 1949) dalam Hollander 2001 mengatakan seseorang cenderung membandingkan diri dengan kebiasaan konsumsi orang lain. Jika mereka memiliki lebih sedikit sumber daya keuangan yang tersedia, mereka mencoba untuk mengatasi kesenjangan keuangan mereka dengan cara meminjam uang (kredit).

2.6 Perumusan Hipotesis

Hubungan jenis kelamin terhadap *mental accounting* dalam penggunaan kredit.

Newcomb dan Rabow (1999) mengemukakan bahwa pria memiliki pengetahuan lebih banyak tentang uang dan lebih percaya diri dalam kecerdasan finansial mereka daripada wanita. Pria memiliki pandangan yang lebih positif dan percaya dengan memiliki uang mereka akan lebih diterima dalam lingkungan sosial mereka. Dibandingkan dengan pria, wanita lebih memandang negatif terhadap uang. Furnham (1984) mengidentifikasi enam jenis kepercayaan tentang uang dan menemukan bahwa wanita muda dan pria di Inggris memiliki perbedaan pandangan terhadap uang. Pria lebih terobsesi dengan uang dibandingkan wanita. Sebaliknya, wanita lebih konservatif dalam keuangan mereka.

Pria dan wanita memiliki pandangan dan perilaku yang berbeda terhadap uang. Pria cenderung lebih percaya diri dalam kecerdasan finansial dan pandangan yang lebih positif terhadap uang dibandingkan wanita. Perbedaan ini konsisten dengan penelitian oleh Steinrock, Stern, dan Salomo (1991), mereka menemukan wanita memiliki kecemasan

yang lebih tinggi dalam keuangan dan lebih menghindari risiko dalam menangani keuangan mereka. Demikian pula pada penelitian yang dilakukan oleh Xiao, Noring, dan Anderson (1995) pria lebih melihat keuntungan pada kredit daripada wanita. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis yang disusun adalah

H1 : terdapat hubungan antara jenis kelamin wanita dan pria dengan *mental accounting* pada penggunaan kartu kredit

Hubungan usia terhadap *mental accounting* dalam penggunaan kredit.

McKay, Atkinson, dan Crame (2008) mengemukakan orang tua lebih cenderung melihat diri mereka sebagai penabung daripada pemboros dan menggambarkan diri mereka bukan sebagai pembeli impulsif. Selain itu, orang tua cenderung memiliki sikap yang lebih negatif terhadap pinjaman dan tidak merasa nyaman dengan penggunaan kredit. Mayoritas orang tua sangat berhati-hati terhadap pengelolaan uang dan memantau pengeluaran mereka dengan cermat.

Teori tersebut menunjukkan bahwa usia seseorang juga memiliki hubungan terhadap perilaku finansial seseorang. Usia mempengaruhi pandangan terhadap uang dan mengakibatkan pengaruh terhadap keputusan keuangan. Orang tua cenderung menghindari penggunaan kredit untuk menghindari risiko. Dengan demikian usia memiliki hubungan dengan *mental accounting* dalam penggunaan kredit.

Menurut survei yang dilakukan Rowlingson dan McKay (2002) ditemukan bahwa orang pada usia muda secara konsisten memiliki pandangan bahwa pinjaman (penggunaan kredit) lebih menguntungkan. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang disusun adalah:

H2 : terdapat hubungan antara usia dengan *mental accounting* pada penggunaan kartu kredit

Hubungan pendapatan terhadap *mental accounting* dalam penggunaan kredit.

Baridwan (1992 : 30) mendefinisikan pendapatan sebagai aliran masuk atau kenaikan lain aktiva suatu badan usaha atau pelunasan utangnya (atau kombinasi keduanya) selama satu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha. Dalam *Behavioral Life-Cycle Theory* yang terkait dengan hipotesis pendapatan permanen (Friedman, 1957) menunjukkan bahwa seseorang akan mengambil pinjaman (kredit) ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan dan menyimpan ketika pendapatan mereka lebih tinggi dari yang diharapkan. Keputusan untuk mengambil pinjaman ketika pendapatan mereka lebih rendah dari yang diharapkan adalah untuk tetap dapat memenuhi konsumsi mereka. Menurut Norton (1993) kredit digunakan untuk menjaga atau meningkatkan gaya hidup seseorang. Keluarga berpenghasilan rendah memiliki kecenderungan lebih tinggi dalam penggunaan kredit dibandingkan kelompok berpenghasilan tinggi. Keluarga berpenghasilan rendah menggunakan kredit untuk membeli kebutuhan dan mempertahankan gaya hidup mereka dengan tetap menghemat pendapatan mereka. Dalam negara-negara dengan ketimpangan pendapatan yang tinggi, proses perbandingan sosial tampaknya menginduksi kelompok berpenghasilan rendah untuk menyeimbangkan kesenjangan dengan cara melakukan kredit (Morgan dan Christen, 2003). Menurut hipotesis pendapatan relatif Duesenberry (1949) dalam (Hollander 2001), seseorang cenderung membandingkan diri dengan kebiasaan konsumsi orang lain. Jika mereka memiliki lebih sedikit sumber daya keuangan yang tersedia, mereka mencoba untuk mengatasi kesenjangan keuangan mereka dengan cara meminjam uang (kredit).

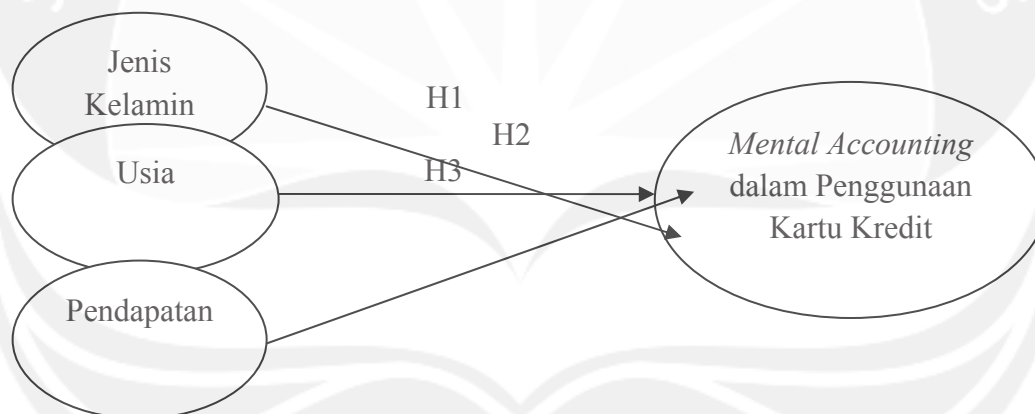
Berdasarkan teori-teori tersebut, menunjukkan bahwa tingkat pendapatan menjadi salah satu variabel yang berhubungan dalam keputusan kredit. Oleh karena itu terdapat perbedaan dalam perilaku keuangan antara individu yang memiliki tingkat pendapatan tinggi dengan yang memiliki pendapatan rendah. Kelompok berpendapatan rendah lebih cenderung untuk menggunakan kredit dalam memenuhi kebutuhannya untuk dapat mengimbangi gaya hidup kelompok berpenghasilan tinggi. Dalam perilaku tersebut terjadi *mental accounting* dimana untuk mengimbangi gaya hidup orang lain, seseorang mengambil keputusan kredit yang sebenarnya hanyalah bentuk lain dari hutang dan memiliki risiko.

Menurut penelitian yang dilakukan Dearden, Goode, Whitfield dan Cox (2010) tingkat kredit keluarga berpenghasilan rendah di negara Inggris semakin meningkat, dan cukup banyak keluarga yang tidak mampu melunasi cicilan hutang dikarenakan pendapatan rendah yang tidak dapat memenuhi kebutuhan dan terjadi akumulasi dari hutang-hutang sebelumnya. Keluarga berpenghasilan rendah di negara Inggris menggunakan kredit dalam konsumsi barang-barang yang mereka gunakan untuk mengimbangi gaya hidup keluarga berpenghasilan tinggi. Berdasarkan uraian tersebut maka hipotesis yang disusun adalah:

H3 : terdapat hubungan antara pendapatan dengan *mental accounting* pada penggunaan kartu kredit

2.7 Model Hipotesis

Gambar2.2 Model Penelitian



III. METODE PENELITIAN

Populasi adalah keseluruhan unit atau individu dalam ruang lingkup dan waktu yang ingin diteliti, sedangkan sampel adalah sebagian dari observasi yang dipilih dari populasi dengan menggunakan prosedur tertentu sehingga diharapkan dapat mewakili populasinya (Duriyanto, 2001). Dalam penelitian ini, populasi yang digunakan adalah karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta sedangkan sampel yang digunakan adalah karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki kartu kredit. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan *purposive sampling*. *Purposive sampling* merupakan metode pengambilan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang ditetapkan oleh peneliti secara obyektif (Supramono dan Utami, 2004). Adapun kriteria yang digunakan dalam pemilihan sampel adalah karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki kartu kredit sehingga dapat mengetahui apakah terdapat hubungan antara faktor demografis dengan *mental accounting* dalam penggunaan kredit.

Berdasarkan sumber datanya, jenis data dibedakan menjadi 2 macam yaitu data primer dan data sekunder (Supramono dan Utami 2004 : 61). Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli baik individu maupun perseorangan. Sedangkan data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung, yaitu melalui media perantara, data diperoleh dan dicatat oleh pihak lain. Dalam penelitian ini, jenis data yang digunakan adalah data primer, dimana informasi yang diperlukan diperoleh dengan cara penyebaran kuisioner kepada karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta yang memiliki kartu kredit.

Tabel 3.1 Pengukuran Variabel

Variabel	Skala Pengukuran
<i>Mental accounting</i>	Dengan menggunakan tiga contoh kasus yang dibuat oleh penulis, dari jawaban para responden akan terlihat kecenderungan apakah terdapat <i>mental accounting</i> dalam penggunaan kartu kredit atau tidak. Pengukuran <i>mental accounting</i> menggunakan <i>dummy variable</i> . Terdapat <i>mental accounting</i> = 1 Tidak terdapat <i>mental accounting</i> = 0
Jenis kelamin	Skala nominal Pengukuran jenis kelamin menggunakan <i>dummy variable</i> . Pria = 1 Wanita = 0
Usia	Skala Interval 20-30 tahun 30-40 tahun 40-50 tahun > 50 tahun
Pendapatan	Skala Interval Rp 3.000.000,00 – Rp 4.000.000,00 Rp 4.000.000,00 – Rp 5.000.000,00 >Rp 5.000.000,00

Dalam penelitian ini, analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif naratif dan *chi-square test*. Analisis deskriptif naratif digunakan untuk menyajikan deskripsi mengenai suatu fenomena yang diamati dalam konteks nyata. Fenomena dalam penelitian ini adalah menjelaskan mengenai *mental accounting* dalam penggunaan kredit pada karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta. Sedangkan untuk uji hipotesis dalam penelitian ini digunakan *Chi-Square test*. *Chi-Square test* digunakan untuk mengetahui hubungan antara variable demografi (Jenis kelamin, usia dan pendapatan) dengan *mental accounting* yang terjadi dalam penggunaan kartu kredit.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

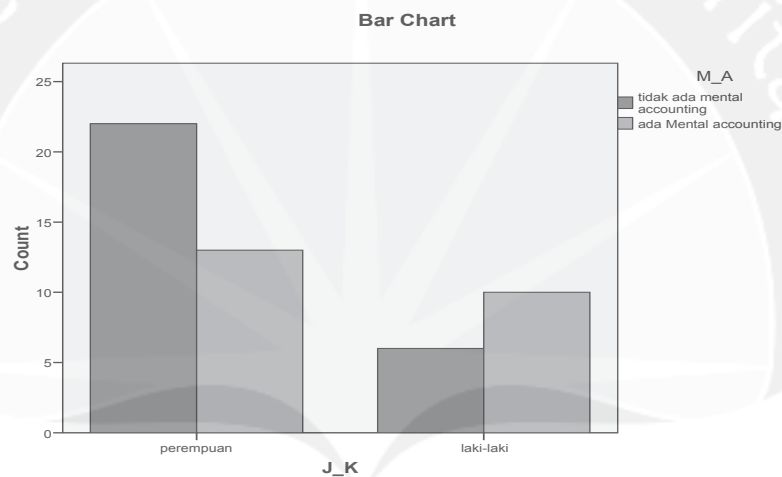
Dari 98 karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta sebanyak 51 karyawan (52%) memiliki dan pernah menggunakan kartu kredit. Dari 51 kuisioner yang disebar oleh peneliti dan diisi oleh karyawan Bank Bumi Arta, Tbk. Cabang Surakarta dengan kriteria memiliki kartu kredit, sebesar 28 responden (55 %) menunjukkan kecenderungan tidak terdapat *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit sedangkan sisanya sebesar 23

responden (45 %) menunjukkan kecenderungan terdapat *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit.

Tabel 4.1. Crosstab antara Jenis Kelamin (J-K) dengan Mental Accounting dalam penggunaan kartu kredit (MA)

		M_A		Total
		tidak ada mental accounting	ada Mental accounting	
J_K	wanita	22	13	35
	pria	6	10	16
Total		28	23	51

Gambar 4.1 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin



Sumber : data primer, 2012

Berdasarkan hasil di atas dapat dilihat bahwa wanita lebih banyak memiliki kartu kredit dibandingkan dengan pria sebanyak 68%. Hal ini dapat terjadi karena biasanya perempuan lebih mudah untuk dipengaruhi oleh pihak penyedia kartu kredit dalam melakukan kepemilikan kartu kredit. Dari 28 responden yang memiliki kecenderungan tidak terdapat *mental accounting* dalam penggunaan kredit, presentase responden wanita lebih besar yaitu 78 % (22 responden) dibandingkan pria yang memiliki presentase sebesar 22 % (6 responden). Dari 23 responden yang memiliki kecenderungan terdapat *mental accounting* dalam penggunaan kredit, presentase responden wanita juga lebih besar yaitu 57 % (13 responden) dibandingkan pria yang memiliki presentase sebesar 43 % (10 responden). Hasil diduga terjadi karean di budaya Indonesia keputusan untuk melakukan belanja rumah tangga biasanya diserahkan kepada wanita sehingga wanita dimungkinkan untuk menggunakan kartu kredit lebih sering dibandingkan dengan pria dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Oleh karean itu mereka rentan didapati *mental accounting* ketika melakukan keputusan penggunaan kartu kredit, terutama jika terjadi diskon dengan menggunakan kartu kredit.

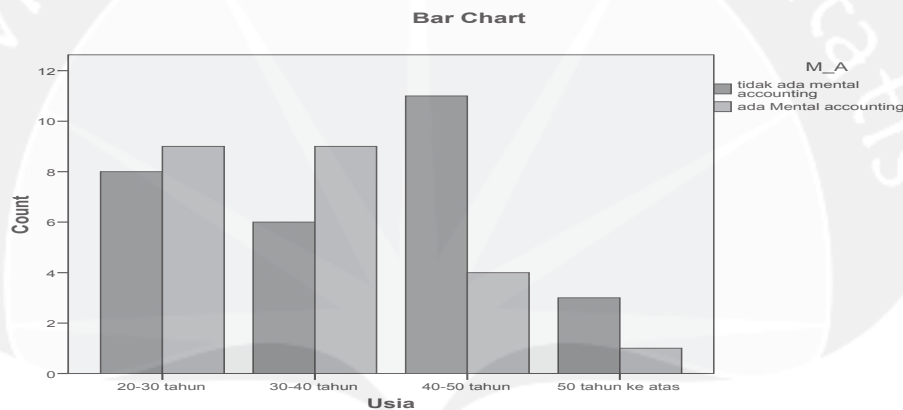
4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Tabel 4.2 Crosstab antara Usia dengan Mental Accounting dalam penggunaan kartu kredit (MA)

		M_A		Total
		tidak ada mental accounting	ada Mental accounting	
Usia	20-30 tahun	8	9	17
	30-40 tahun	6	9	15
	40-50 tahun	11	4	15
	50 tahun ke atas	3	1	4
Total		28	23	51

Sumber : data primer, 2012

Gambar4. 2 Diagram karakteristik responden berdasarkan usia



Sumber : data primer, 2012

Dari karakteristik responden berdasarkan usia, menunjukkan bahwa kecenderungan terdapat *mental accounting* lebih banyak terjadi pada kelompok usia muda (20-40 tahun). Sebanyak 18 responden (78%) pada kelompok usia tersebut menunjukkan adanya kecenderungan terjadi *mental accounting*. Seiring dengan bertambahnya usia mereka maka *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit semakin menurun. Hasil tersebut sesuai dengan survei yang dilakukan Rowlingson dan McKay (2002) yang menemukan bahwa orang pada usia muda secara konsisten memiliki pandangan bahwa pinjaman (penggunaan kredit) lebih menguntungkan. McKay, Atkinson, dan Crame (2008) juga mengemukakan orang tua lebih cenderung melihat diri mereka sebagai penabung daripada pemboros dan menggambarkan diri mereka bukan sebagai pembeli impulsif. Selain itu, orang tua cenderung memiliki sikap yang lebih negatif terhadap pinjaman dan tidak merasa nyaman dengan penggunaan kredit. Mayoritas orang tua sangat berhati-hati terhadap pengelolaan uang dan memantau pengeluaran mereka dengan cermat.

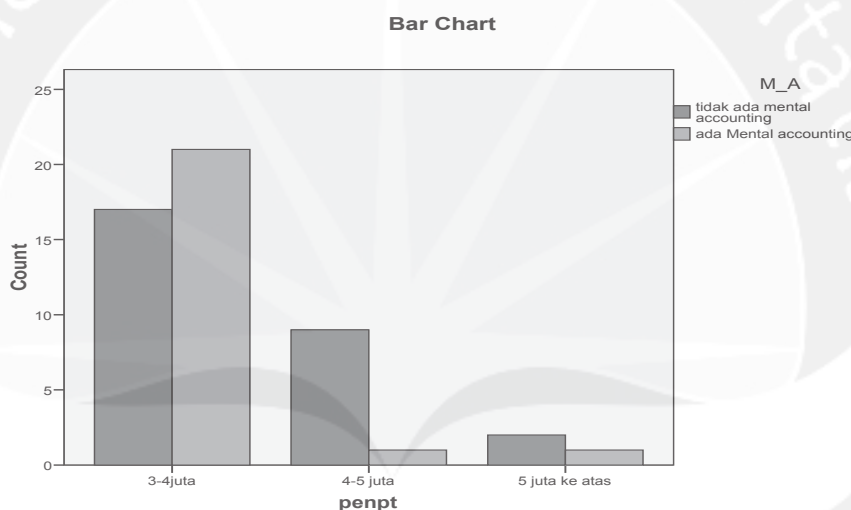
4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

Tabel 4.3 Crosstab antara Pendapatan dengan Mental Accounting dalam penggunaan kartu kredit (MA)

		M_A		Total
		tidak ada mental accounting	ada Mental accounting	
penpt	3-4juta	17	21	38
	4-5 juta	9	1	10
	5 juta ke atas	2	1	3
Total		28	23	51

Sumber : data primer, 2012

Gambar 4.3 Diagram karakteristik responden berdasarkan pendapatan



Sumber : data primer, 2012

Dari karakteristik responden berdasarkan pendapatan menunjukkan bahwa kecenderungan terdapat *mental accounting* lebih banyak terjadi pada kelompok pendapatan yang lebih rendah. Karyawan pada kelompok pendapatan antara Rp 3.000.000; - Rp 4.000.000; lebih banyak menunjukkan kecenderungan terdapat *mental accounting* (sebanyak 21 responden atau 91%) dibanding karyawan pada kelompok pendapatan Rp 4.000.000; - Rp 5.000.000 ataupun kelompok pendapatan di atas Rp 5.000.000,00 (sebanyak 2 responden atau 9%). Hasil tersebut juga sesuai dengan hipotesis pendapatan relatif Duesenberry (1949) dalam (Holander 2001), yang menyatakan bahwa seseorang cenderung membandingkan diri dengan kebiasaan konsumsi orang lain. Jika mereka memiliki lebih sedikit sumber daya keuangan yang tersedia, mereka mencoba untuk mengatasi kesenjangan keuangan mereka dengan cara meminjam uang (kredit).

4.4 Hasil Penelitian

Hasil chi-Square test dari data yang diperoleh melalui kuisioner yang dibagikan untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 4.4 Hasil Chi-Square Test

Variabel	Pearson Chi-Square	Asymp. Sig. (2-sided)
Jenis Kelamin	Pearson Chi-Square	0.091*
Usia	Pearson Chi-Square	0.214
Pendapatan	Pearson Chi-Square	0.035**

Sumber : data yang diolah 2012*sig di level 10% dan ** sig level 5%

Berdasarkan hasil *uji chi-square* di atas didapatkanlah hasil bahwa jenis kelamin dan pendapatan memiliki hubungan dengan *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit (H1, dan H3 diterima). Hal ini bisa dilihat dari nilai Asymp.Sig yang berada di bawah 10% dan 5%.

4.5 Pembahasan

Jenis kelamin dan pendapatan ternyata memiliki hubungan dengan *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit. Hal ini terjadi karena dalam melakukan transaksi belanja dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka khususnya yang bersifat kebutuhan sekunder seperti belibur membeli *smart phone* sering kali didapatkan tawaran yang menggiurkan jika dibayar dengan menggunakan kartu kredit. Wanita akan lebih cenderung untuk tertarik menggunakan kartu kredit jika mereka merasakan seolah-olah mendapatkan penghematan dari penggunaan kartu kredit. Hal ini terjadi karena wanita lebih memiliki sifat belanja impulsif yang lebih tinggi dibandingkan dengan pria. Karena dalam berbelanja wanita lebih mengutamakan perasaan dan kesenangan dibandingkan dengan logika. Hasil temuan ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan wanita lebih berhati-hati dalam menggunakan hutang karena menghindari risiko Steinrock, Stern, dan Salomo (1991). Perbedaan hasil penelitian ini diduga karena konsep hutang yang digunakan dalam kartu kredit sering kali disalah artikan sebagai tambahan pendapatan bagi pemilik kartu kredit.

Sedangkan untuk pendapatan didapatkan hasil yang menyatakan bahwa pada pendapatan yang paling minimal dalam kepemilikan kartu kredit yaitu sebesar Rp. 3000.000 – Rp. 4.000.000 mereka cenderung mengikuti gaya hidup lingkungan pergaulan mereka seperti melakukan liburan ataupun membeli *smart phone* dengan menggunakan fasilitas kartu kredit karena mereka merasa dengan kartu kredit seolah-olah mereka dapat membeli barang dengan harga yang realtif mahal dibandingkan dengan pendapatan mereka. Sehingga disini mereka tidak menyadari bahwa pembelian dengan kartu kredit sebetulnya dapat mengurangi pendapatan mereka di masa depan, sebagai dampak angsuran dari hutang kartu kredit. Hal ini senada dengan penelitian Dalam negara-negara dengan ketimpangan pendapatan yang tinggi, proses perbandingan sosial tampaknya menginduksi kelompok berpenghasilan rendah untuk menyeimbangkan kesenjangan dengan cara melakukan kredit (Morgan dan Christen, 2003). Menurut hipotesis pendapatan relatif (Duesenberry, 1949) dalam Holland (2001), seseorang cenderung membandingkan diri dengan kebiasaan konsumsi orang lain. Jika mereka memiliki lebih sedikit sumber daya keuangan yang tersedia, mereka mencoba untuk mengatasi kesenjangan keuangan mereka dengan cara meminjam uang (kredit).

Berdasarkan hasil uji di atas di dapatkan hasil bahwa usia tidak memiliki hubungan terhadap *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit. Hal ini diduga disebabkan oleh karakteristik responden penelitian yang terkonsentrasi di usia 20-40 tahun (63%), dimana pada usia tersebut tidak ditemukan perbedaan yang signifikan terhadap *mental accounting* (gambar 2). Walaupun demikian jika dilihat pada usia yang lebih tua dikisaran 40-50 tahun ke atas kadar *mental accounting* di usia ini semakin berkurang. Karena pada

usia lanjut sering kali mereka lebih berhati-hati dalam menggunakan karti kredit karena mereka sadar bahwa di hari tua mereka tidak mau menghabiskan uang mereka hanya untun membayar membeli sesuatu yang justru akan menambah beban mereka dengan angsuran cicilan kartu kredit. Hal ini sejalan dengan penelitian McKay, Atkinson, dan Crame (2008) yang mengemukakan orang tua lebih cenderung melihat diri mereka sebagai penabung daripada pemboros dan menggambarkan diri mereka bukan sebagai pembeli impulsif. Selain itu, orang tua cenderung memiliki sikap yang lebih negative terhadap pinjaman dan tidak merasa nyaman dengan penggunaan kredit. Mayoritas orang tua sangat berhati-hati terhadap pengelolaan uang dan memantau pengeluaran mereka dengan cermat.

V. KESIMPULAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pembahasan di atas didapatkan bahwa variable demografis jenis kelamin, dan pendapatan terbukti memiliki hubungan dengan *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit sedangkan usia tidak. Jenis kelamin wanita ataupun pria memiliki hubungan yang berbeda dalam *mental accounting* dalam keputusan penggunaan kartu kredit. Wanita lebih sering terkena *mental accounting* karena wanita biasanya lebih konsumtif dan sering melakukan pembelian secara impulsif. Begitu pula untuk variabel pendapatan terbukti memiliki hubungan dengan *mental accounting* dalam penggunaan kartu kredit. Dalam pendapatan yang relatif rendah seseorang berusaha untuk mengikuti gaya hidup lingkungan mereka dengan cara menggunakan fasilitas kartu kredit.

5.2 Keterbatasan penelitian

Tidak ada *cross check* jawaban responden yang menunjukkan proses berpikir dalam pengambilan keputusan penggunaan kartu kredit. Dengan adanya *cross check* jawaban maka dapat diketahui alasan proses berfikir dari masing-masing responden dalam melakukan keputusan pembelian dengan menggunakan kartu kredit. Setelah dilihat terdapat hubungan antara variabel demografi (jenis kelamin dan pendapatan) dengan *mental accounting* pada penggunaan kartu kredit, maka kedepannya bisa digunakan analisis lebih dalam untuk melihat pengaruh dari variabel-variabel tersebut.

5.3 Saran

Adanya *cross check* jawaban responden yang menunjukkan proses berpikir dalam pengambilan keputusan penggunaan kartu kredit. menggunakan analisis regresi untuk melihat pengaruh dari hubungan antar variabel di atas.

DAFTAR PUSTAKA

- Cummins, Melissa McElprang; Haskell, Janaan H; Jenkins, Susan J, (2009), "Financial Attitudes And Spending Habits of University Freshmen, *Jornal of Economics and Econnomic Education Research*, Volume 10, Number 1, 2009.
- Dearden, Chris; Goode, Jackie ; Whitfield, Grahame dan Cox, Lynne, (2010), Credit and Debt in Low-income Families, Centre for Research in Social Policy, Loughborough University, Juni 2010.
- Friedman, M. (1957), *A Theory of the Consumption Function*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Garling, Tommy ; Lewis, Alan ; van Raaij, Fred, (2010), " Psychology, Financial Decision Making, and Financial Crises, *Psychological Science in the Public Interest*. 29 Maret 2010.

- Hollander Heinz (2001). On the validity of utility statements: standard theory versus Duesenberry's., *Journal of Economic Behavior & Organization* Vol. 45 (2001) 227–249
- Kahneman, D., & Tversky, A, (1979), "Prospect theory: An Analysis of Decision Under Risk." *Econometrica*, 47, 263-291.
- Karlsson, N.; Garling, T. dan Selart, M, (1997), Effects of Mental Accounting on Intertemporal Choice, *Goteborg Psychological Report No. 27: 5*. Goteborg, Sweden: Department of Psychology, University of Gothenburg.
- Keynes, J. M. (1936/1997), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York:
- Milkman, Katherine L; Beshears, John, (2009), "Mental Accounting and Small Windfalls: Evidence From an Online Grocer", *Journal of Economic Behavior & Organization* 71 (2009) 384–394.
- Norton, C.M. (1993), The Social Psychology of Credit, *Credit World*, 82, 18-22, Harcourt, Brace & World.
- Robb, Cliff dan Deanna L Sharpe, (2009), Effect of Personal Financial Knowledge on College Student's Credit Card Behavior, *Journal of Financial and Planning*, vol. 20.
- Shefrin, H. M; dan Thaler, R. H, (1988), The Behavioral Life-cycle Hypothesis, *Economic Inquiry*, 26, 609-643.
- Supramono dan Intyas Utami. 2004, *Metode Penelitian Akuntansi dan Keuangan*, Salatiga : Andi.
- Thaler, R. H. (1985), Mental Accounting and Consumer Choice, *Marketing Science*, 4, 199-214.
- Tversky, A. ; dan Kahneman, D, (1981), The Framing of Decisions and the Psychology of Choice, *Science*, 211, 453-458.
- Wilkinson, Nick. (2008), *An Introduction to Behavioral Economics*, New York : Palgrave Macmilan.
- Xiao, J. J ; Noring, F. E ; dan Anderson, J. G, (1995), College Students' Attitudes Towards Credit Cards, *Journal of Consumer Studies and Home Economics*, 19, 155-174.
- http://rowenasuryobroto.multiply.com/apa_yang_mempengaruhi_keuangan_anda. Diunduh 14 Maret 2011.
- <http://id.shvoong.com/writing-and-speaking/presenting/2062044-defenisi-pendapatan-menurut-para-ahli/#ixzz1aLe1f3t6>. Diunduh 10 Oktober 2011.
- <http://tinjauan-sekilas-tentang-mental-accounting.html>. Diunduh 20 Maret 2011.

LAMPIRAN

Lampiran 1

KUESIONER PENELITIAN

A. Petunjuk : Berilah tanda *checklist* (✓) pada alternatif jawaban yang Anda anggap paling tepat.

1. Apakah Anda memiliki kartu kredit dan pernah menggunakan kartu kredit untuk keperluan anda ?

<input type="checkbox"/>	Ya
<input type="checkbox"/>	Tidak

(Jika jawabannya tidak, Anda tidak perlu mengisi pertanyaan selanjutnya)

B. Data responden

Nama :

Usia :

- () 20 - 30 tahun
() 30 - 40 tahun
() 40 - 50 tahun
() > 50 tahun

Jenis kelamin :

- () Pria
() Wanita

Pendapatan per bulan :

- () < Rp 1.000.000;
() Rp 1.000.000; - Rp 3.000.000;
() Rp 3.000.000; - Rp 5.000.000;
() > Rp 5.000.000;

C. Petunjuk : Pilihlah salah satu dari dua alternative pilihan yang ada.

Contoh Kasus 1 :

Saat ini penggunaan Smartphone sudah menjadi hal yang umum di masyarakat, bahkan bisa dikatakan penggunaannya saat ini sudah menjadi sebuah kebutuhan. Smartphone memiliki beberapa keunggulan antara lain memudahkan komunikasi dan penyediaan fasilitas internet yang saat ini sangat dibutuhkan. Melihat keunggulan dari Smartphone dan semakin banyak penggunanya, anda tertarik untuk membeli. Pilihan jatuh pada sebuah produk Smartphone terbaru dengan fitur-fitur yang semakin canggih dan tampilan yang semakin menarik. Karena merupakan produk baru yang memiliki fasilitas semakin baik, harga produk tersebut dipatok cukup tinggi. Anda tetap memutuskan untuk membeli Smartphone tersebut karena pertimbangan kualitas dan dapat menunjang gaya hidup. Sistem pembayaran apa yang anda pilih :

- Membayar Smartphone tersebut secara tunai
- Membayar Smartphone tersebut dengan menggunakan kartu kredit dengan cicilan selama 12 bulan dengan bunga per bulan hanya sebesar 5%.

Contoh Kasus 2 :

Bayangkan diri anda adalah seorang pengusaha yang sibuk sehingga hanya dapat menikmati libur cukup panjang pada saat akhir tahun. Pada masa libur akhir tahun, sebuah Agency tour mengadakan tour ke Singapura dan akan mengunjungi obyek wisata yang baru saja dibuka dan merupakan obyek wisata terbesar di negara tersebut. Anda sangat

tertarik untuk mengikuti tour tersebut karena ingin mengunjungi obyek wisata yang diperbincangkan rekan-rekan anda yang sudah berkunjung ke sana. Karena uang tabungan anda sudah terpakai sebagian untuk perbaikan mobil, uang tabungan Anda tidak cukup untuk biaya berlibur tersebut. Anda ingat bahwa anda memiliki kartu kredit yang masih dapat digunakan. Mana yang akan anda pilih :

- a. Menggunakan kartu kredit untuk biaya berlibur ke Singapura. Cicilan kredit dilakukan selama 6 bulan dengan bunga rendah.
- b. Menunda berlibur sampai uang tabungan anda cukup untuk biaya berlibur, tetapi harus menunggu sampai libur akhir tahun berikutnya untuk pergi berlibur ke Singapura.
- c.

Contoh Kasus 3 :

Jika anda berbelanja kebutuhan yang cukup banyak di sebuah supermarket dan ternyata anda lupa membawa uang cash yang cukup untuk membayar semua barang yang anda beli. Yang harus anda bayar untuk belanjaan adalah sebesar Rp 250.000,00 sedangkan hanya terdapat uang tunai sebesar Rp 170.000,00 dan sebuah kartu kredit di dalam dompet anda. Alternatif mana yang anda pilih :

- a. Tetap membeli semua barang belanjaan tersebut dan membayar dengan menggunakan kartu kredit.
- b. Hanya membeli barang yang benar-benar mendesak dan menunda membeli barang yang tidak terlalu mendesak sehingga uang cash anda cukup untuk membayar belanjaan tersebut.

**KEPATUHAN WAJIB PAJAK DAN YANG
MEMPENGARUHINYA:
Studi pada Wajib Pajak Kota Kupang**

Selfy Karlinda Fobia

Theresia Woro Damayanti

Fakultas Ekonomika dan Bisnis UKSW

Email: woro@staff.uksw.edu

Abstract

Tax receipts in the sector are enormous, as evidenced in nearly 80% of State revenue received from taxes. This shows that the revenues in tax increases from time to time. Taxpayer compliance in performing its obligations is key in raising tax revenue, if compliance with mandatory tax increases, tax revenues will increase. This study aims to see what are the factors that influence individual taxpayer compliance, especially its individual taxpayer who has income from independent personal services. The data used in this study of 250 respondents taken on KPP-Pratama Kupang. Analysis tool used is a simple regression analysis. The conclusions of the research results show that, Tax Services and Understanding on the Rules of Taxation Taxpayer significant and positive impact on individual taxpayer compliance. Sedangkan, Income Taxpayer and Taxpayer Perceptions of Sanctions Compliance Tax does not affect the individual taxpayer.

Keywords : *Revenue, Service, Taxpayer Perceptions about Sanction, Tax Knowledge, Compliance*

I. PENDAHULUAN

Peranan pajak dalam penerimaan Negara semakin besar terbukti dari adanya penerimaan Negara yang berasal dari pajak hampir mencapai 80%. Hal tersebut membawa konsekuensi realisasi penerimaan Negara sangat bergantung pada penerimaan dari sektor pajak (Supramono dan Damayanti, 2009:1). Pemungutan pajak di Indonesia terdiri dari 3 jenis yaitu *official assessment system*, *self assessment system*, dan *withholding system*. Dengan dikeluarkannya UU Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, system pemungutan pajak di Indonesia berubah yang dahulunya digunakan *official assessment system* menjadi *self assessment system*. Pemerintah berharap dengan adanya perubahan peraturan tersebut, Wajib Pajak dapat aktif ikut berpartisipasi dalam pelaksanaan perpajakan, karena Wajib Pajak diberi kepercayaan untuk menghitung, membayar dan melaporkan sendiri pajak yang terutang sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku, dengan harapan didalam diri Wajib Pajak tumbuh kepatuhan untuk membayar pajak. Selain itu juga, Pemerintah berharap agar pelaksanaan pemungutan pajak dapat berjalan dengan lebih mudah dan lancar. Salah satu jenis pajak yang memakai *self assessment system* ialah pajak penghasilan. Pemerintah memberi kepercayaan kepada Wajib Pajak baik itu Wajib Pajak Orang Pribadi maupun Wajib Pajak untuk menghitung sendiri pajak penghasilan, karena pemerintah beranggapan bahwa yang mengetahui penghasilannya ialah Wajib Pajak itu sendiri. Pemerintah berharap agar Wajib Pajak dapat menghitung secara jujur dan tepat pajak penghasilannya, sedangkan aparat pajak hanya mengawasi pelaksanaan Wajib Pajak.

Namun, seiringnya waktu dan kejadian-kejadian yang terjadi beberapa tahun terakhir ini seperti munculnya berbagai kasus makelar pajak, menjadi tantangan besar bagi pemerintah untuk menggugah hati nurani rakyat yang disini ialah Wajib Pajak untuk patuh membayar pajak. Berdasarkan pengumuman resmi dari Direktur Jendral Pajak, penerimaan Negara dari pajak penghasilan (PPh) Orang Pribadi (OP) hingga semester 1-2010 baru mencapai Rp 1.94 triliun atau 45.22% dari target dalam APBN 2010 sebesar 4.29 triliun. Ditjen Pajak Sumihar Petrus Tambunan mengatakan, realisasi penerimaan PPh OP yang masih rendah ini mendorong pemerintah untuk meningkatkan ekstensifikasi penerimaan pajak (http://www.pajak.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=11366:penerimaan-pph-orang-pribadi-baru-45&catid=87:Berita%20Perpajak&itemid=1404)

Dari pernyataan diatas maka dapat dilihat bahwa tingkat kepatuhan Wajib Pajak terutama Wajib Pajak Orang Pribadi masih rendah. Hal ini juga dapat dilihat dari beberapa daerah terkhususnya kota kupang. Dalam surat kabar Pos Kupang menyatakan bahwa tingkat kepatuhan Kota Kupang dalam pemenuhan kewajibannya masih sangat rendah, yaitu dibawah 25%. Hal ini akan membawa dampak bagi penerimaan pajak, terkhususnya pajak yang dikelola oleh pemerintah pusat (Pos Kupang,24 Februari 2010)

Ada banyak faktor yang mempengaruhi Wajib Pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakannya, baik yang ada pada diri Wajib Pajak maupun diluar diri Wajib Pajak. Pada penelitian ini hendak melihat pengaruh faktor-faktor yang ada pada diri Wajib Pajak dan diluar diri Wajib Pajak. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Ambarwati (2005) menyimpulkan bahwa pendapatan Wajib Pajak dan pelayanan pajak mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan kewajiban pajak penghasilan Orang Pribadi, sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Sanjaya (2007) menyimpulkan bahwa *self assessment system*, sanksi perpajakan, peraturan perpajakan, dan tarif pajak dapat memberikan tingkat kepatuhan Wajib Pajak yang baik. Selain itu, Marziana dkk (2010) menyimpulkan bahwa pembayar pajak akan patuh membayar pajak jika mereka tahu dan paham tentang peraturan perpajakan yang berlaku.

Penelitian ini akan melihat kembali pengaruh faktor-faktor yang mempengaruhi kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi, baik itu faktor dari dalam maupun faktor dari luar Wajib Pajak Orang Pribadi. Faktor dari dalam Wajib Pajak yang mempengaruhi kepatuhan yang pertama ialah pendapatan Wajib Pajak, besar kecilnya pajak yang harus dibayarkan dipandang sebagai beban bagi Wajib Pajak dan mengurangi pendapatan sehingga Wajib Pajak berusaha untuk membayar pajak sekecil mungkin. Yang kedua persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan, Wajib Pajak akan patuh jika sanksi perpajakan dipandang sebagai kekuatan yang mamaksa Wajib Pajak, dan terakhir pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan, pemahaman yang baik akan peraturan yang berlaku mendorong Wajib Pajak untuk melakukan kewajibannya. Faktor dari luar Wajib Pajak yang mempengaruhi ialah pelayanan pajak, pelayanan pajak yang baik membuat Wajib Pajak merasa puas dan nyaman untuk melakukan kewajibannya, sehingga terdorong kemauan Wajib Pajak untuk memenuhi kewajibannya.

Faktor pendapatan, pelayanan, persepsi wajib pajak tentang sanksi perpajakan dan pemahaman wajib pajak tentang sanksi perpajakan merupakan faktor yang terpilih dari penelitian sebelumnya dengan mempertimbangkan bahwa faktor-faktor ini yang berpengaruh dalam penelitian sebelumnya terhadap kepatuhan kepatuhan Wajib Pajak, sedangkan faktor yang berpengaruh lainnya seperti *self assessment system* dan tarif pajak sudah termasuk dalam pemahaman wajib pajak tentang peraturan perpajakan.

Penelitian ini bertujuan untuk melihat kembali pengaruh dari faktor pendapatan, pelayanan pajak, persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan, dan pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan terhadap kepatuhan Wajib Pajak di KPP-Pratama Kota Kupang. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi KPP-Pratama Kota Kupang yaitu memberikan informasi tentang faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi rendahnya kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi di wilayah KPP-Pratama Kota Kupang sendiri.

3.1. PENGEMBANGAN HIPOTESIS

3.2. Pengaruh pendapatan terhadap kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi

Pendapatan adalah segala perolehan dalam bentuk apapun yang merupakan gunggung jumlah uang dan atau nilai uang yang diperoleh seseorang selama satu tahun takwim yang berasal dari sumber pendapatan (Soemarso, 2001:177). Pendapatan merupakan salah satu indikator utama dalam perhitungan pajak terutang, besar kecilnya pajak yang dibayarkan akan bergantung pada besar kecilnya pendapatan yang diterima oleh seseorang Wajib Pajak. Pendapatan Wajib Pajak beraneka ragam antara satu dengan yang lain, jika Wajib Pajak memiliki pendapatan yang besar maka pajak yang dibayarkan akan besar pula, jika Wajib Pajak memiliki pendapatan yang kecil akan dikenakan pajak yang kecil ataupun dibebaskan dari pajak apabila penghasilan nettonya kurang dari Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP). Pajak yang dibayarkan sering dianggap sebagai beban bagi Wajib Pajak, karena akan mengurangi pendapatan yang diperoleh, selain itu juga dengan membayar pajak Wajib Pajak tersebut tidak mendapatkan kontraprestasi secara langsung atau dengan kata lain hasil dari mereka membayar pajak tidak didapatkan langsung, tetapi dirasakan oleh banyak pihak sehingga Wajib Pajak akan berusaha untuk membayar sekecil mungkin ataupun menunggak untuk membayar pajak. Kepatuhan merupakan suatu keadaan dimana Wajib Pajak memenuhi segala kewajibannya secara tepat waktu. Seperti dalam Keputusan Kementerian Keuangan, Wajib Pajak patuh apabila Ia tepat waktu dalam penyampaian SPTnya. Terkait dengan pendapatan meskipun Wajib Pajak merasa enggan dan terpaksa ataupun membayar sekecil mungkin, tetapi Ia tepat waktu dalam membayar maka Wajib Pajak tersebut tergolong patuh. Dalam *theory of planned behavior* dikatakan bahwa seorang melakukan sesuatu atau berperilaku berpengaruh terhadap niat orang tersebut untuk melakukannya. Sedangkan niat berpengaruh terhadap, norma subjektif atau persepsi orang lain terhadap yang dilakukannya, setuju atau tidak setuju, dan motivasi yang yang diberikan kepada mereka individu untuk berperilaku tertentu. Norma subjektif disini misalkan fiskus. Fiskus memberikan dorongan dan motivasi terhadap Wajib Pajak, terkhususnya Wajib Pajak yang berpendapatan tinggi, untuk membayar pajak. Dorongan motivasi untuk membayar pajak yang diberikan oleh fiskus ini dapat menimbulkan sikap atau niat Wajib Pajak untuk membayar pajak secara tepat waktu. Sehingga semakin tinggi pendapatan semakin patuh dalam membayar pajak. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ambarwati (2005) menyatakan bahwa pendapatan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan. hipotesis yang akan diuji adalah

H_1 : *Pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi.*

3.3. Pengaruh pelayanan pajak terhadap kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi

Peraturan perpajakan di Indonesia selalu berubah-ubah sehingga perlu kesediaan informasi yang siap diakses dan mudah diperoleh Wajib Pajak agar dapat memenuhi kewajibannya, ini merupakan pelayanan yang harus diberikan oleh setiap KPP di Indonesia guna meningkatkan kepatuhan Wajib Pajak. Wajib Pajak tidak dapat memenuhi kewajiban pajaknya apabila informasi tentang peraturan perpajakan tidak dapat tersalur dengan baik. Pelayanan pajak yang dilakukan oleh aparat pajak menunjang Wajib Pajak dalam memenuhi kewajiban mereka, baik dari itu segi informasi maupun penyuluhan yang diberikan oleh aparat pajak dalam membina Wajib Pajak untuk melaksanakan kewajiban perpajakannya. Damayanti (2004) menjelaskan bahwa pelayanan merupakan pemberian fasilitas berupa informasi, motivasi dan sarana dengan tujuan pihak yang dilayani akan merasa aman, nyaman, puas, dan dihargai.

Dalam penelitian Marziana dkk pelayanan pajak dapat berupa daya tanggap aparat pajak seperti kecepatan dalam menolong Wajib Pajak yang kesulitan dalam melaksanakan kewajibannya, selain itu kompetensi, kesopanan, keamanan, komunikasi yang baik dan memahami akan Wajib Pajak dapat memberikan kenyamanan bagi Wajib Pajak dan mendorong Wajib Pajak untuk memenuhi kewajibannya. Wajib Pajak akan sadar dan memberikan respon yang baik jika diberikan pelayanan yang baik. Pengaruh pelayanan pajak terhadap kepatuhan pajak juga dibuktikan dalam penelitian Ambarwati (2005) bahwa pelayanan yang telah diberikan oleh petugas pajak lewat bimbingan dan penyuluhan dapat membuat Wajib Pajak melaksanakan kewajiban-kewajibannya dengan tepat waktu. Selain itu pelayanan yang baik berupa penyuluhan, pengetahuan tentang perpajakan maupun penerangan langsung pada masyarakat dapat berpengaruh terhadap tingkat kepatuhan Wajib Pajak. Hipotesis yang akan diuji adalah

H_2 : *Pelayanan pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan Wajib Pajak*

3.4. Pengaruh persepsi Wajib Pajak tentang pelaksanaan sanksi perpajakan terhadap kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi

Sanksi perpajakan merupakan jaminan bahwa ketentuan peraturan perpajakan akan ditaati atau dipatuhi, dengan kata lain sanksi perpajakan merupakan alat pencegah agar Wajib Pajak tidak melanggar norma perpajakan. Cara pandang Wajib Pajak tentang pelaksanaan sanksi perpajakan sangat berpengaruh terhadap sikap Wajib Pajak tersebut. Wajib Pajak akan patuh terhadap peraturan yang berlaku jika sanksi dipandang sebagai kekuatan yang memaksa Wajib Pajak dan juga banyak merugikan Wajib Pajak itu sendiri. Selain itu, sanksi perpajakan harus bersifat tegas, logis dan adil dalam pelaksanaannya. Penerapan sanksi disini dimaksud untuk memberikan hukuman positif kepada Wajib Pajak yang telah lalai dalam pemenuhan kewajiban perpajakannya sehingga dengan diberikannya sanksi, Wajib Pajak akan merasa jera dan mau belajar dari kesalahan yang telah dilakukannya sehingga untuk pemenuhan kewajiban perpajakannya di masa pajak yang akan datang juga bisa lebih baik lagi. Dengan diberikannya sanksi terhadap Wajib Pajak yang lalai maka Wajib Pajak pun akan berfikir dua kali jika dia akan melakukan tindak kecurangan atau dengan sengaja lalai dalam pemenuhan kewajiban perpajakannya, sehingga Wajib Pajak pun akan lebih memilih patuh dalam hal pemenuhan kewajiban perpajakannya daripada dia harus menanggung sanksi yang diberikan. Dalam undang-undang perpajakan dikenal dua macam sanksi, yaitu sanksi administrasi berupa bunga dan denda dan sanksi pidana, yang merupakan sanksi yang terberat atau sanksi terakhir yang digunakan oleh aparat

pajak agar Wajib Pajak patuh akan norma perpajakan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Annu (2004) dan Sanjaya (2007), persepsi Wajib Pajak tentang pelaksanaan sanksi perpajakan berpengaruh positif terhadap kepatuhan Wajib Pajak, dengan adanya sanksi perpajakan dapat memacu Wajib Pajak untuk memenuhi kewajiban pajaknya. Hipotesis yang akan diuji :

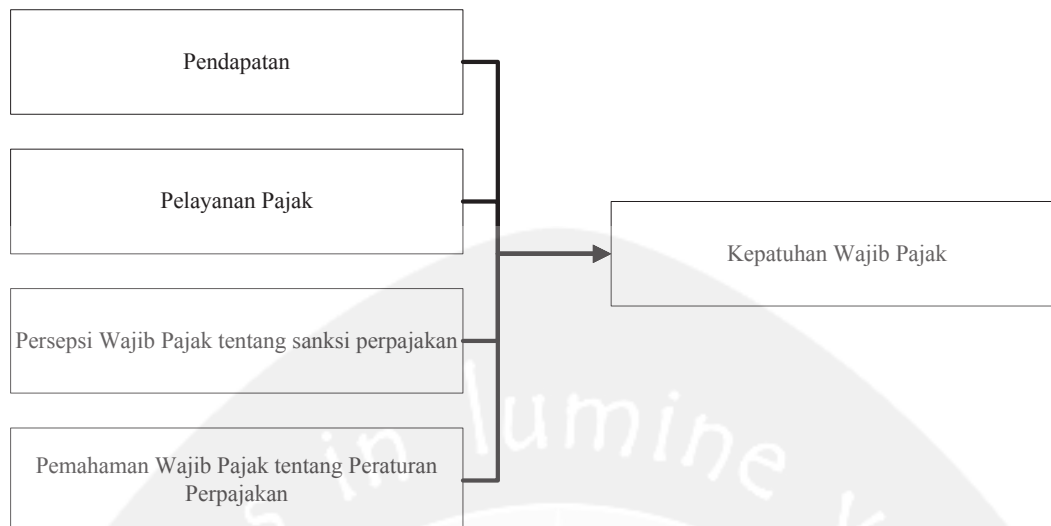
H₃ : Persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan Wajib Pajak

3.5. Pengaruh pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan terhadap kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi

Pemahaman merupakan suatu proses, perbuatan, cara memahami dan menafsirkan atau memahamkan. Pemahaman Wajib Pajak akan peraturan yang berlaku sangat penting karena akan mempengaruhi sikap Wajib Pajak sendiri dalam memenuhi kewajiban perpajakan. Peraturan perpajakan berisikan tentang bagaimana wajib pajak dan aparat pajak melaksanakan setiap kewajibannya, seperti besarnya PTKP, besarnya biaya-biaya yang harus dikurangi dengan penghasilan, syarat-syarat bagi Wajib Pajak jika memakai dasar pencatatan atau norma, besarnya tarif yang ditetapkan dan juga sanksi administrasi maupun sanksi pidana bagi yang melanggar. Wajib Pajak yang paham akan peraturan dengan baik akan dapat melakukan kewajibannya dengan lebih baik karena Wajib Pajak mengerti apa yang seharusnya dilakukan sehingga timbul kepatuhan dalam diri Wajib Pajak tersebut. Sebaliknya, dengan Wajib Pajak yang kurang mengerti atau paham dengan peraturan perpajakan. Wajib Pajak akan kurang berpartisipasi dalam pelaksanaan kewajibannya. Dalam penelitian Marziana dkk (2010) menyatakan bahwa pembayar pajak atau kata lain Wajib Pajak lebih bersedia untuk mematuhi jika mereka memahami konsep dasar perpajakan. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh sanjaya (2007) menyatakan bahwa pemahaman Wajib Pajak dalam negeri ekspatriat mengenai peraturan perpajakan yang tinggi akan memacu Wajib Pajak dalam negeri ekspatriat untuk meningkatkan kepatuhan Wajib Pajaknya. Hipotesis yang akan diuji adalah

H₄ : Pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan Wajib Pajak.

Berdasarkan penjelasan diatas tentang berbagai faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kepatuhan dimana pendapatan, pelayanan pajak, persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan dan pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan, maka model dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1

Model pengaruh faktor pendapatan Wajib Pajak, pelayanan pajak, persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan, dan pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan terhadap kepatuhan Wajib Pajak

II. METODE PENELITIAN

Data diambil dengan menyebarkan kuesiner kepada Wajib Pajak Orang Pribadi yang berada di wilayah KPP-Pratama Kota Kupang. Sampel yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 250 responden Wajib Pajak Orang Pribadi di wilayah KPP-Pratama Kota Kupang. Penarikan sampel dilakukan dengan cara *purposive sampel*, karena peneliti menganggap bahwa seseorang atau sesuatu tersebut memiliki informasi yang diperlukan bagi penelitian ini. Kriterianya ialah Wajib Pajak Orang Pribadi yang memiliki penghasilan dari usaha bebas dan yang memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Indikator empirik dari setiap variabel dalam penelitian ini adalah

Persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan, dengan menggunakan indikator yang dikembangkan oleh (Sanjaya, 2007), maka indikator empiris variable ini adalah pelaksanaan sanksi perpajakan dapat meningkatkan kepatuhan Wajib Pajak, Wajib Pajak yang tidak membayar pajak harus dikenakan sanksi, Sanksi perpajakan merupakan jaminan bahwa ketentuan perpajakan harus dituruti, Sanksi perpajakan berlaku sekarang ini adil bagi Wajib Pajak, Sanksi perpajakan digunakan sebagai kekuatan yang memaksa Wajib Pajak untuk membayar

Pelayanan pajak dalam penelitian ini menggunakan indikator empiris: aparat pajak mampu memberikan penjelasan dengan baik, ramah dan sopan; aparat pajak menguasai peraturan perpajakan dan terampil dalam bidang tugasnya; pemrosesan dan penyampaian dalam pelayanan tepat waktu; formulir-formulir perpajakan mudah didapat; memberikan penyuluhan secara baik; Pelayanan yang diberikan sangat maksimal dan memberikan kenyamanan bagi kas Negara (Ambarwati, 2005)

Pemahaman Wajib Pajak tentang Peraturan Perpajakan, sesuai dengan penelitian Annu (2004) maka indikator empiris atas variabel pemahaman wajib pajak atas aturan pajak adalah pajak merupakan iuran bagi kas Negara, pajak digunakan untuk menunjang pembangunan Negara, besarnya pajak terutang ditentukan berdasarkan pendapatan yang

diterima Wajib Pajak, pajak penghasilan merupakan pajak yang dikelola oleh pemerintah pusat, Wajib Pajak yang tidak memiliki NPWP akan membayar pajak 20% lebih besar dari yang ditentukan, Subjek pajak penghasilan merupakan Orang Pribadi, badan dan warisan, Penghasilan Tidak Kena Pajak untuk diri Wajib Pajak Orang Pribadi sebesar Rp 15.840.000 per tahun, Penghasilan Tidak Kena Pajak untuk setiap tambahan Wajib Pajak yang kawin sebesar Rp 1.320.00 per tahun, Jenis tarif pajak untuk Wajib Pajak Orang Pribadi ialah tarif progresif, Wajib Pajak Orang Pribadi yang melakukan pekerjaan bebas atau usaha, wajib menyelenggarakan pencatatan

Dengan menggunakan rumusan KMK.03/2003 tentang Kepatuhan Wajib Pajak, maka indikator empiris dalam 2 tahun terakhir ini, saya menyampaikan SPT Tahunan sebelum 31 Maret, Saya selalu menyampaikan SPT Massa sebelum tanggal 20 setiap bulan, Keterlambatan SPT Massa yang saya sampaikan tidak lewat dari batas waktu penyampaian SPT Massa pajak, Saya tidak mempunyai tunggakan pajak untuk semua jenis pajak, Saya tidak pernah dijatuhi hukuman karena melakukan tindak pidana jangka waktu 10 tahun

III. ANALISIS DATA

3.1. Gambaran Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Wilayah KPP-Pratama Kota Kupang, dengan membagikan kuisioner kepada Wajib Pajak Orang Pribadi yang berjumlah 250 responden. Penarikan sampel atau responden menggunakan metode *purposive sampling*. Pembagian kuisioner dilakukan dengan cara mendatangi langsung responden yang terpilih dan menunggu responden selesai mengisinya atau diambil pada waktu tertentu.

Berdasarkan hasil data yang telah di ambil maka berikut ini tampilan data dari gambaran umum responden berdasarkan pendapatan yang di terimanya selama satu tahun oleh Wajib Pajak Orang Pribadi.

Tabel 4.1
Pengelompokkan Responden Berdasarkan Pendapatan

Pendapatan / tahun	Frequency	Prosentase
< 10.000.000	45	18.0 %
10.000.000-30.000.000	90	36.0 %
30.000.000-50.000.000	82	32.8 %
50.000.000-70.000.000	24	9.6 %
>70.000.000	9	3.6 %
Total	250	100.0 %

Pada tabel 4.1 diatas, terlihat bahwa pendapatan per tahun dari Wajib Pajak Orang Pribadi lebih didominasi oleh Wajib Pajak yang memiliki pendapatan per tahun antara Rp 10.000.000 sampai dengan Rp 30.000.000 yaitu sebanyak 90 responden dengan prosentase sebesar 36% dan yang paling kecil frekuensinya pada Wajib Pajak yang berpendapatan di atas Rp 70.000.000 yaitu sebanyak 9 responden dengan prosentase sebesar 3,6%.

Selain itu juga dapat dilihat hasil statistik deskriptif dari ke tiga variabel selain variabel pendapatan, adalah sebagai berikut:

Tabel 4.2

Statistik deskriptif variable Pelayanan Pajak, Persepsi WP tentang Sanksi Perpajakan dan Pemahaman WP tentang Peraturan Perpajakan

	N	Minimum	Maximum	Mean
Pelayanan Pajak	250	1	5	3.73
Persepsi WP tentang sanksi	250	1	5	3.79
Pemahaman WP tentang peraturan perpajakan	250	1	5	3.77
Kepatuhan Wajib Pajak	250	1	5	4.02
Valid N (listwise)	250			

Hasil uji statistik deskriptif ke empat variabel diatas,menunjukkan bahwa jumlah nilai minimum dari masing-masing variabel adalah 1 dan maximumnya sebesar 5, hal ini menunjukkan bahwa responden ada yang menjawab sangat tidak setuju dan ada juga yang menjawab sangat setuju. Untuk menilai apa arti dari angka diatas maka dapat dibuatkan range dengan kategorinya sebagai berikut, 1-1.8 = sangat buruk, 1.8-2.6 = buruk, 2.6-3.4 = cukup, 3.4-4.2 = baik, 4.2-5 = sangat baik.

Variabel pelayanan perpajakan memiliki rata-rata sebesar 3,73 maka dengan hasil tersebut pelayanan yang diberikan kepada Wajib Pajak termasuk dalam kategori baik, sementara untuk variabel persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan memiliki rata-rata 3,79 maka dengan hasil tersebut dapat dilihat bahwa persepsi wajib pajak tentang sanksi perpajakan baik. Sedangkan Variabel yang terakhir ialah pemahaman peraturan perpajakan memiliki rata-rata 3,77 maka hasil tersebut menunjukkan bahwa pemahaman Wajib Pajak tentang Peraturan tergolong baik. Demikian juga dengan kepatuhan Wajib Pajak nilai rata-rata menunjukkan 4,02, hal ini menunjukkan bahwa Wajib Pajak Orang Pribadi Kota Kupang memiliki kepatuhan yang baik.

3.2. Uji Hipotesis

Setelah dilakukan pengujian asumsi klasik semua variabel dapat memenuhi syarat untuk dilakukannya pengujian hipotesis yaitu semua variabel berdistribusi normal, terbebas dari multikolinieritas dan heteroskedastisitas. Pengujian hipotesis akan dilakukan untuk 4 hipotesis yang telah ditulis dalam bab sebelumnya. Berikut ini merupakan hasil analisis regresi berganda

Tabel 4.3
Hasil Uji regresi berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	14.376	1.383		10.397	.000
Pendapatan Wajib Pajak (X1)	.192	.150	.078	1.278	.202
Pelayanan Perpajakan (X2)	.144	.039	.252	3.692	.000
Persepsi WP tentang sanksi perpajakan (X3)	-.119	.078	-.104	-1.514	.131
Pemahaman WP tentang peraturan perpajakan(X4)	.094	.034	.187	2.795	.006

a. Dependent Variable: Y
R Square : 0,118

Hasil uji hipotesis diatas menunjukkan bahwa nilai signifikansi antara pelayanan perpajakan dan pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan berada dibawah 0,05, hal ini menunjukkan bahwa pelayanan perpajakan dan pemahaman Wajib Pajak Orang Pribadi tentang peraturan perpajakan di Kota Kupang berpengaruh positif terhadap kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi. Sedangkan, persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan dan pendapatan Wajib Pajak tidak berpengaruh kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi.

Pada tabel diatas juga menunjukkan bahwa nilai R^2 sebesar 0,118 yang menunjukkan bahwa peran variabel independen adalah 11,8% terhadap variabel dependennya, sedangkan sisanya yaitu 88,2% dipengaruhi oleh variabel lainnya.

4.3 PEMBAHASAN

Dari hasil uji hipotesis menunjukkan nilai signifikan pendapatan Wajib Pajak sebesar 0,202, karena penelitian ini menggunakan pengujian satu sisi maka signifikannya ialah 0,101. Nilai signifikan tersebut lebih besar dari 0,05 , hal ini berarti pendapatan Wajib Pajak tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat kepatuhan. Dengan kata lain bahwa H_0 diterima. Pendapatan merupakan komponen utama dalam melakukan perhitungan pajak yang terhutang, yang nantinya akan dibayarkan oleh Wajib Pajak. Wajib Pajak yang memiliki NPWP wajib untuk membayar pajak, kecuali bagi Wajib Pajak yang memiliki pendapatan dibawah PTKP maka Wajib Pajak tersebut akan dibebaskan dari membayar pajak. Dengan kata lain meskipun Wajib Pajak memiliki pendapatan yang besar atau yang kecil terkecuali pendapatan dibawah PTKP, Wajib Pajak tersebut wajib untuk membayar pajak. Berbeda jika seseorang belum di tetapkan menjadi Wajib Pajak, karena Ia tak dikenakan pajak. Dengan dorongan ataupun tanpa dorongan dan motivasi dari fiskus pun Wajib Pajak harus membayar pajak. Sehingga tingkat kepatuhan tidak berpengaruh terhadap pendapatan seseorang. Hal ini juga dapat ditunjuk dengan hasil penelitian, pendapatan Wajib Pajak yang diterima oleh Wajib Pajak di KPP-Pratama Kota Kupang boleh dikatakan masih rendah, namun sebagian besar Wajib Pajak tidak pernah menunggak untuk membayar pajak. Sehingga dapat dikatakan bahwa pendapatan baik yang kecil atau pun rendah selama tidak dibawah PTKP, Wajib Pajak harus membayar pajak. Temuan atau hasil dari penelitian ini bertolak belakang dengan

penelitian yang telah dilakukan oleh Ambarwati (2005) yang menyatakan bahwa pendapatan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kepatuhan kewajiban pajak penghasilan Orang Pribadi.

Hasil pengujian hipotesis selanjutnya diatas menunjukkan nilai signifikan pelayanan perpajakan sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05, yang berarti pelayanan perpajakan berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat kepatuhan. menunjukkan adanya pengaruh positif terhadap tingkat kepatuhan Wajib Pajak, semakin tinggi pelayanan perpajakan yang diberikan maka semakin tinggi pula kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi. Sehingga dapat dikatakan H_0 ditolak dan H_1 diterima, dengan pernyataan bahwa pelayanan perpajakan berpengaruh signifikan dan positif terhadap kepatuhan Wajib Pajak. Hal ini berarti tingginya pelayanan perpajakan yang diberikan kepada Wajib Pajak terlebihnya Wajib Pajak Orang Pribadi akan mendorong Wajib Pajak untuk membayar pajaknya. Kepuasan pelayanan yang diberikan, kenyamanan pelayanan, daya tanggap aparatur pajak, informasi yang siap diakses dan mudah diperoleh Wajib Pajak akan menimbulkan kepatuhan dalam diri Wajib Pajak pajak tersebut, selain itu juga penyuluhan terhadap Wajib Pajak. Jika pelayanan tersebut tidak maksimal diberikan kepada Wajib Pajak maka Wajib Pajak akan merasa kebingungan dalam melaksanakan kewajibannya. Dari hasil statistik deskriptif diatas menunjukkan bahwa pelayanan yang diberikan terhadap Wajib Pajak termasuk dalam kategori baik. Namun dalam penerapannya dalam KPP Pratama Kota Kupang, penyuluhan yang dilakukan terhadap Wajib Pajak Orang Pribadi kurang dilakukan malahan jarang, sebagai contoh dalam pelaporan SPT Wajib Pajak tersebut tidak mengerti apa yang harus dilaporkan. Kebanyakan Wajib Pajak memakai konsultan pajak liar agar mengisi SPT mereka, namun konsultan liar tersebut juga sebenarnya tidak mengerti jelas tentang perpajakan. Konsultan liar disini dimaksudkan ialah titipan, dikarenakan Wajib Pajak tersebut tidak mengerti sehingga berimplikasi pada ketidaktahuan untuk mengisi SPT, jadi Wajib Pajak menitipkan SPT untuk diisikan oleh orang lain. Sebagian besar penyuluhan yang dilakukan hanya melalui mass media, radio dan televisi, penyuluhan secara langsung terhadap Wajib Pajak tidak dilakukan. Kebanyakan penyuluhan secara langsung dilakukan apabila Wajib Pajak tersebut bertanya kepada aparatur perpajakan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa, pelayanan yang diberikan terhadap Wajib Pajak belum sepenuhnya, sehingga hal ini mempengaruhi kepatuhan Wajib Pajak tersebut. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Ambarwati (2005) yang menunjukkan bahwa pelayanan pajak mempengaruhi kepatuhan kewajiban pajak penghasilan Orang Pribadi.

Hasil pengujian selanjutnya, nilai hipotesis diatas menunjukkan nilai signifikan persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan sebesar $0,131 : 2 = 0,065$ (Pengujian 1 sisi) lebih besar dari 0,05 yang berarti persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepatuhan. Penerapan sanksi perpajakan merupakan salah satu tujuan, agar dapat memberikan efek jera bagi Wajib Pajak yang lalai dalam melakukan kewajiban perpajakannya. Sanksi perpajakan juga menjadi jaminan agar Wajib Pajak dikemudian hari tidak melakukan perbuatannya lagi. Namun apabila sanksi perpajakan tersebut telah diterapkan dengan baik tetapi tidak memberikan hasil yang signifikan bagi Wajib Pajak tersebut, maka hal yang mempengaruhi ialah kesadaran Wajib Pajak itu sendiri dan pemahaman Wajib Pajak terhadap sanksi perpajakan tersebut. Dalam statistik deskriptif per variabel terlihat bahwa persepsi wajib pajak tentang sanksi perpajakan tergolong baik, namun hasil penelitian yang dilakukan bahwa tidak ada pengaruh yang positif dan signifikan

terhadap kepatuhan. Seperti halnya yang terjadi pada KPP-Pratama Kota Kupang, dalam penerapan sanksi perpajakan yang dilakukan di KPP-Pratama Kota Kupang tergolong sudah baik, dari hasil wawancara dari salah satu aparaturnya dalam KPP-Pratama Kota Kupang juga mengatakan bahwa penerapannya sudah baik. Namun pada kenyataannya hasil yang didapati bahwa sanksi perpajakan tidak berpengaruh signifikan terhadap kepatuhan, hal ini dipengaruhi oleh kesadaran Wajib Pajak itu sendiri dan pemahaman mengenai sanksi perpajakan tersebut. Kesadaran Wajib Pajak sendiri untuk mau membayar sanksi pun belum baik, Wajib Pajak lebih tidak mengindahkan sanksi yang ada melainkan ada juga Wajib Pajak yang dikenakan sanksi, maka Wajib Pajak tersebut mendatangi KPP-Pratama Kota Kupang dan marah-marah, setelah dijelaskan dan diarahkan barulah Wajib Pajak tersebut mengerti dan memahaminya. Hasil penelitian ini bertolak belakang dengan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Annu (2004) dan Sanjaya (2007) yang menyatakan bahwa persepsi Wajib Pajak terhadap sanksi perpajakan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan penerimaan pajak, sehingga sanksi perpajakan akan mempengaruhi tingkat kepatuhan kewajiban pajak penghasilan Orang Pribadi. Namun penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ambarwati (2005) yang mengatakan bahwa Persepsi Wajib Pajak tentang Sanksi Perpajakan tidak berpengaruh terhadap kepatuhan wajib pajak dikarenakan sanksi yang berlaku kurang direspon atau didukung oleh Wajib Pajak.

Hasil pengujian terakhir, nilai hipotesis diatas menunjukkan nilai signifikan pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan sebesar $0,006 : 2 = 0,003$ (pengujian 1 sisi) lebih kecil dari 0,05, yang berarti pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan berpengaruh signifikan terhadap tingkat kepatuhan, menunjukkan adanya pengaruh positif terhadap tingkat kepatuhan Wajib Pajak, semakin tinggi pemahaman Wajib Pajak akan peraturan perpajakan maka semakin tinggi pula kepatuhan Wajib Pajak. Dengan adanya pemahaman yang baik dari Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan maka Wajib Pajak tersebut akan melakukan kewajibannya dengan baik karena Wajib Pajak mengerti apa yang seharusnya dilakukan sehingga timbul kepatuhan dalam diri Wajib Pajak tersebut. Pemahaman Wajib Pajak di KPP-Pratama Kota Kupang dapat dikatakan baik, seperti dalam hasil statistik deskriptif diatas, meskipun demikian masih banyak Wajib Pajak tersebut yang tidak tahu menahu dalam pengisian Surat Pemberitahuan (SPT). Banyak Wajib Pajak yang tidak dapat mengisi SPT, sehingga Wajib Pajak memakai konsultan liar. Memakai konsultan liar disini bukan bermaksud untuk meringankan pekerjaan, namun karena Wajib Pajak tidak dapat mengisi SPT. Namun setelah Wajib Pajak tersebut datang kepada aparaturnya pajak, dan menjelaskan kepada mereka tentang hal-hal yang berkaitan diatas, Wajib Pajak merasa telah memahaminya dan mau mengisi sendiri SPT. Hal ini dapat disimpulkan bahwa jika Wajib Pajak tersebut paham atau mengerti maka Wajib Pajak akan terdorong untuk melakukan kewajibannya. Hasil penelitian ini sejalan dengan apa yang telah ditunjukkan oleh penelitian sebelumnya yaitu Marziana dkk. (2010) dan Sanjaya (2007) bahwa pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan mempengaruhi kepatuhan Wajib Pajak dalam memenuhi kewajibannya.

IV. PENUTUP

Faktor pendapatan Wajib Pajak tidak berpengaruh terhadap kepatuhan Wajib Pajak. Setiap Wajib Pajak yang telah dikukuhkan menjadi Wajib Pajak, wajib untuk membayar pajak, baik itu Wajib Pajak yang memiliki penghasilan yang

besar maupun yang kecil. Sehingga dapat dikatakan bahwa faktor pendapatan tidak berpengaruh terhadap kepatuhan Wajib Pajak. Faktor pelayanan perpajakan memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap kepatuhan Wajib Pajak. Pemberian informasi kepada Wajib Pajak dengan baik, berupa penyuluhan maupun daya tanggap aparat pajak untuk membantu Wajib Pajak dalam memenuhi kewajibannya. Jika informasi atau penyuluhan kepada Wajib Pajak tidak dapat tersalur dengan baik maka Wajib Pajak tidak dapat memenuhi kewajibannya. Semakin pelayanan itu meningkat maka semakin tinggi pula pemahaman yang selanjutnya akan berpengaruh terhadap kepatuhan Wajib Pajak tersebut. Faktor persepsi Wajib Pajak tentang sanksi perpajakan tidak berpengaruh terhadap kepatuhan Wajib Pajak. Sanksi perpajakan meskipun telah diterapkan secara baik. Namun kesadaran Wajib Pajak kurang pun dapat mempengaruhi penerapan sanksi pajak itu sendiri. Faktor pemahaman Wajib Pajak tentang peraturan perpajakan berpengaruh signifikan dan positif terhadap kepatuhan Wajib Pajak. Pemahaman Wajib Pajak yang baik terhadap peraturan perpajakan memberikan dampak yang baik pula bagi Wajib Pajak itu sendiri. Sehingga semakin tinggi pemahaman Wajib Pajak maka semakin tinggi pula kepatuhan Wajib Pajak.

Saran

KPP-Pratama Kota Kupang Lebih meningkatkan pelayanan dalam hal ini memberikan penyuluhan secara langsung kepada Wajib Pajak itu sendiri tidak hanya memberikan dari Mass Media, Radio, Televisi dan lain sebagainya, sehingga dalam melakukan kewajibannya Wajib Pajak tersebut tidak mengalami kebingungan dalam memenuhi kewajiban perpajakan. Selain itu juga, dari penyuluhan secara langsung tersebut dapat menambah pemahaman Wajib Pajak sendiri terhadap peraturan perpajakan yang ada dan dapat berpartisipasi dalam pemenuhan kewajiban.

Keterbatasan Penelitian

Penelitian mengukur variabel kepatuhan berdasarkan hanya berdasarkan persepsi Wajib Pajak saja dan tidak melihat data dari KPP-Pratama yang terkait, sehingga kemungkinan terdapat perbedaan antara Wajib Pajak maupun KPP yang terkait.

REFERENSI

- Ambarwati, Erna, 2005, **Pengaruh Faktor Pendapatan Wajib Pajak, Sanksi Perpajakan, dan Pelayanan Pajak terhadap Kepatuhan Kewajiban Pajak Penghasilan Orang Pribadi**, Fakultas Ekonomi-UKSW (tidak dipublikasikan)
- Annu, Anita Endrawati, 2004, **Pengaruh Faktor Pendidikan Wajib Pajak, Pemahaman Wajib Tentang UU dan Peraturan Pajak, Persepsi Wajib Pajak tentang Pelaksanaan Sanksi Perpajakan, dan Kesadaran Perpajakan Wajib Pajak terhadap Keberhasilan Penerimaan Pajak Penghasilan Orang Pribadi**, Fakultas Ekonomi-UKSW (tidak dipublikasikan)
- Damayanti, Theresia Woro dan Supramono, 2009, **Perpajakan Indonesia**, Mekanisme dan Perhitungan, Andi Offset, Yogyakarta
- Damayanti, Theresia Woro, 2004, **Pelaksanaan Self Assessment System menurut persepsi Wajib Pajak**, Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dian Ekonomi, Vol. X, No 1
- Ghozali, Imam, 2006, **Aplikasi SPSS**, Jakarta
- Istijanto, 2005, **Aplikasi Praktis Riset Pemasaran**, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Kartika, Rimsky, 1997, **Perpajakan**, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Krowin, Frans, 2010, “ **PNS harus jadi WP teladan**”, Pos-Kupang, 24 Februari 2010

- Marsyahrul, Tony, 2002, **Pengantar Perpajakan**, Grasindo, Jakarta
- Mohamad, Marziana Bt. Hj., Norkhazimah Bt. Ahmad and Mohmad Sakarnor Bin Deris, **The Relationship between perceptions and level of compliance under self assessment system**, Journal Of Global Business and Economics, Juli 2010, Vol. 1 No. 1
- Nurmatun, Safri, 2005, **Pengantar Perpajakan**, Granit, Jakarta
- Pajak, http://www.pajak.go.id/index.php?option=com_content&view=article&id=11366:penerimaan-pph-orang-pribadi-baru-45&catid=87:Berita%20Perpajak&itemid=1404, diunduh tanggal 8 Februari 2011
- Rangkuti, Freddy, 2009, **Strategi promosi yang kreatif dan analisis kasus integrated marketing communication**, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Sanjaya, Jesica Boedi, 2007, **Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kepatuhan Wajib Pajak dalam negeri**, Fakultas Ekonomi-UKSW (tidak dipublikasikan)
- Somang, Rais, 2006, **Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kepatuhan wajib pajak badan di wajib pajak Kabupaten Serang**, Thesis Universitas Indonesia
- Suandy, 2001, **Perencanaan Pajak**, Salemba Empat, Jakarta
- Supramono dan Intiyas, 2000, **Desain proposal penelitian studi akuntansi dan keuangan**, Salatiga : Fakultas Ekonomi UKSW
- UU No. 28 Tahun 2007, **Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan**
- Waluyo, 2008, **Akuntansi Perpajakan**, Salemba Empat, Jakarta

PENGARUH STRUKTUR KEPEMILIKAN DAN STRUKTUR MODAL TERHADAP MANAJEMEN LABA

Achmad Romadhoni

Prima Naomi

Program Studi Manajemen

Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Paramadina, Jakarta

email.doni@yahoo.com

prima.naomi@paramadina.ac.id

Abstract

Earnings management may be defined as reasonable and legal management decision making and reporting intended to achieve stable and predictable financial results. This study was conducted to examine the factors that significantly affect earnings management. Sample of the researchs are 36 real estate firms on IDX at 2009. This thesis use a regression analysis. Based on financial statement on sample firms, we used data about ownership structure, leverage, and collateralizable assets. The result found collateralizable assets had a significant effect toward earning management. Otherwise, institutional ownership structure and leverage had not significant effect on earning management.

Keywords : *Discretionary accruals, Institutional Ownership, Leverage, Collateralizable Assets.*

I. PENDAHULUAN

Topik manajemen laba hingga saat ini merupakan area yang masih banyak diperdebatan dalam bidang akuntansi keuangan maupun pada manajemen keuangan. Sebagian pihak menganggap bahwa manajemen laba merupakan perilaku yang tidak dapat diterima, namun sebagian yang lain menyatakan bahwa manajemen laba hanya mengurangi kehandalan informasi laporan keuangan, sehingga investor tidak menerima informasi yang akurat tentang tingkat pengembalian dan risiko portfolionya. Seperti yang dikemukakan oleh Healy & Wahlen (1999) yang membagi manajemen laba kedalam dua kategori, yaitu : manajemen laba yang buruk dan manajemen laba yang baik. Manajemen laba dianggap buruk jika pemangku kepentingan (*stakeholder*) disesatkan oleh kinerja ekonomi perusahaan yang dipresentasikan dalam bentuk laba dan pemangku kepentingan tidak mampu mencegahnya. Sementara, anggapan yang baik terhadap manajemen laba menyatakan bahwa manajemen laba sebagai proses sehari-hari dalam menjalankan bisnis dengan pengelolaan yang baik. Pendapat ini menyatakan bahwa pola laba yang stabil melalui perencanaan yang baik tidak termasuk pelanggaran hukum dan bukan pula merupakan aktivitas yang melanggar etika.

Schroeder dan Clark (1998) juga menyatakan bahwa apabila manajemen laba dilakukan atas dasar pertimbangan-pertimbangan manajerial yang sehat atau melalui pemilihan metode dan prosedur akuntansi dalam batas-batas yang diperbolehkan oleh standar akuntansi, manajemen laba bukanlah suatu tindak kecurangan (*fraud*), meskipun manajemen laba dengan cara-cara tersebut dapat mempengaruhi keputusan *stakeholders*. Namun hanya sedikit peneliti yang membedakan antara manipulasi laba (menyamarkan

kinerja ekonomi yang sesungguhnya) dengan manajemen laba (membuat keputusan bisnis yang sepatutnya), oleh karena itu definisi tentang manajemen laba juga sangat beragam.

Definisi yang dikemukakan oleh Schipper (1989) tentang manajemen laba adalah suatu intervensi yang disengaja dilakukan dengan maksud tertentu terhadap proses pelaporan keuangan eksternal untuk memperoleh beberapa keuntungan pribadi. Wolk et al. (2001) menyatakan bahwa manajemen laba adalah suatu intervensi dalam proses pelaporan keuangan eksternal dengan maksud untuk memperoleh keuntungan pribadi. Sementara Scott (2009) menyatakan bahwa manajemen laba merupakan tindakan manajemen dalam memilih kebijakan akuntansi dari standar tertentu dengan tujuan untuk memaksimalkan kesejahteraannya dan atau nilai pasar perusahaan. Menilik definisi tersebut dapat dilihat bahwa ada tiga hal yang diungkapkan terkait dengan manajemen laba, yaitu : motivasi yang mendasari manajer melakukan manajemen laba, tujuan yang ingin dicapai dengan melakukan manajemen laba, dan cara yang dilakukan dalam manajemen laba.

Grand theory yang menjelaskan motivasi manajemen laba adalah teori keagenan yang dikemukakan oleh Jensen & Meckling (1976). Teori keagenan berkaitan erat dengan hubungan antara manajer dan pemegang saham dalam sebuah kontrak. Sepanjang kontrak yang disepakati bisa menguntungkan kedua belah pihak maka permasalahan yang timbul pada perusahaan bisa diminimalisir. Namun seringkali kenyataan tidak berjalan sesuai dengan yang diharapkan, karena adanya konflik kepentingan antara pemilik dan agen. Sebagai agen, manajer seharusnya bertanggung jawab secara moral untuk mengoptimalkan keuntungan para pemilik dengan memperoleh kompensasi sesuai dengan kontrak, tetapi besar kemungkinan agen bertindak tidak sesuai dengan kepentingan pemegang saham namun sesuai dengan kepentingannya sendiri. Dengan demikian terdapat dua kepentingan yang berbeda didalam perusahaan, dimana masing-masing pihak berusaha untuk mencapai atau mempertahankan tingkat kemakmuran yang dikehendaki. Agar pemilik perusahaan bisa mendapatkan apa yang mereka inginkan, maka pemilik perusahaan harus mengeluarkan sejumlah biaya yang disebut biaya agensi.

Sebagai pengelola perusahaan, manajer perusahaan tentu akan lebih banyak mengetahui informasi internal dan prospek perusahaan di masa yang akan datang dibandingkan pemegang saham. Oleh karena itu, manajer sudah seharusnya selalu memberikan sinyal mengenai kondisi perusahaan kepada pemilik. Sinyal yang dapat diberikan oleh manajer yakni melalui pengungkapan informasi akuntansi seperti laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan hal yang sangat penting bagi para pengguna eksternal terutama sekali karena kelompok ini berada dalam kondisi yang paling besar ketidakpastiannya. Dalam hal ini, manajer yang paling mengerti kondisi perusahaannya. Dengan adanya ketidaksempurnaan informasi yang diperoleh pemegang saham, maka bisa memunculkan peluang bagi manajer dalam melakukan manajemen laba sesuai dengan kepentingan mereka. Hal tersebut dapat terjadi karena manajer perusahaan lebih mengetahui kondisi perusahaan yang sebenarnya dan manajer juga bisa mendapatkan informasi yang sempurna dari bawahannya di perusahaan. Ditambah lagi jika metode pengawasan yang dilakukan pemilik tidak berjalan dengan baik sehingga bisa semakin memberikan keleluasaan bagi manajer yang berniat melakukan kecurangan.

Selain teori keagenan yang dikemukakan diatas, ada beberapa pendapat lain yang mengemukakan berkenaan dengan motivasi dilakukannya manajemen laba, diantaranya Watts & Zimmerman (1986) : (1) *The bonus plan hypothesis* (hipotesis program bonus), yang didasarkan adanya dorongan manajer perusahaan untuk mendapatkan bonus berdasarkan laba yang dilaporkan oleh manajer. Motivasi bonus tersebut mendorong manajer untuk memilih prosedur akuntansi yang dapat menggeser laba dari periode yang akan datang ke periode saat ini; (2) *The debt covenant hypothesis* (hipotesis tentang menghindari

pelanggaran atas perjanjian utang) . Manajer pada perusahaan yang berada pada ambang batas pelanggaran perjanjian kredit, akan termotivasi untuk memilih metode akuntansi yang meningkatkan laba dan menjaga risiko hutang terhadap ekuitas pada tingkat yang sesuai dengan ketentuan dalam perjanjian kredit; (3) *The political cost hypotheses* (hipotesis biaya politik) : motivasi politik timbul karena manajemen memanfaatkan kelemahan akuntansi yang menggunakan estimasi akrual serta pemilihan metode akuntansi yang menurunkan laba dalam rangka menghadapi berbagai regulasi yang dikeluarkan pemerintah. Hal tersebut terjadi, karena dengan laba yang tinggi, pemerintah mungkin saja mengambil tindakan misalnya mengeluarkan peraturan antitrust atau perusahaan harus membayar pajak yang lebih tinggi.

Scott (2009) mengungkapkan mengungkapkan dengan cara yang berbeda berkenaan dengan motivasi dilakukannya manajemen laba :

- (1) *Taking a bath* : berupa tindakan mengakui biaya-biaya periode yang akan datang, dan kerugian periode berjalan. Hal ini seringkali dilakukan ketika keadaan buruk yang tidak menguntungkan tidak dapat dihindari pada periode berjalan. Biasanya pola ini dilakukan pada saat reorganisasi, termasuk pengangkatan CEO baru yang melaporkan kerugian dalam jumlah besar, dengan harapan dapat meningkatkan laba dimasa yang akan datang.
- (2) *Income minimization* : tindakan pembebanan biaya yang besar, misalnya pengeluaran iklan, atau pengeluaran untuk riset dan pengembangan yang cepat. Hal ini seperti *taking a bath*, tetapi dengan tindakan yang kurang ekstrim. Kebijakan ini biasanya dilakukan saat perusahaan memperoleh profitabilitas yang tinggi dengan tujuan agar tidak mendapatkan perhatian secara politis.
- (3) *Income maximization* : tindakan ini dilakukan oleh manajer dalam upayanya untuk memperoleh bonus yang besar. Tindakan serupa juga dilakukan oleh manajer perusahaan yang perusahaannya hampir melanggar ketentuan dalam kontrak utang jangka panjang.
- (4) *Income smoothing* : Tindakan ini dilakukan dengan cara menaikkan atau menurunkan laba agar fluktuasi laba yang dilaporkan tidak terlalu tinggi, terlihat stabil, sehingga perusahaan dianggap tidak berisiko. Ini merupakan bentuk manajemen laba yang paling populer.

Karena beberapa motivasi yang melandasi manajemen laba dan dampak yang diakibatkan oleh dilakukannya manajemen laba tersebut diatas, timbul upaya-upaya untuk mencari tahu apa sebenarnya yang dapat mempengaruhi dilakukannya manajemen laba. Apabila diketahui penyebab dilakukannya manajemen laba, maka akibat yang tidak dikehendaki dari manajemen laba dapat dikurangi.

Beberapa peneliti telah meneliti faktor yang dapat mempengaruhi manajemen laba, diantaranya : struktur modal (DeAngelo, Harry, Weil, & Skinner,1994; Defond & Jiambalvo,1994; Chau & Lee, 1999; Spremann & Gantenbein, 2001; Gul, Ferdinand, Fung, Kit., Jaggi, & Bikki, 2009; Widyaningdyah, 2001;), struktur kepemilikan (Ding Yuan *et.al.* 2007); asimetri informasi (Richardson, 2000), *dividend pay out ratio* (Barton, 2001), kualitas audit ((Becker, Defond, Jiambalvo, & Subramanyam, 1998); dan *discretionary accrual* periode sebelumnya (Defond and Park (1997) dalam Lobo and Zhou (2001),Barton, 2001).

Penelitian ini ditujukan untuk menguji secara empiris pengaruh dua faktor yang berpengaruh terhadap manajemen laba, yakni struktur modal dan struktur kepemilikan.

Roychowdhury (2009) mengemukakan bahwa manajemen laba dapat dilakukan melalui kebijakan akrual dan aktivitas riil perusahaan. Kebijakan akrual, tidak melibatkan arus kas perusahaan, namun manajemen laba melalui aktivitas riil perusahaan melibatkan

arus kas perusahaan. Kebijakan akrual dilakukan dengan menggunakan *judgment* dan estimasi dalam mencatat transaksi, dengan demikian transaksi akrual dapat dikendalikan sehingga laba terlihat tinggi. Scott (2009) menyebutkan contoh manajemen laba melalui kebijakan akrual adalah perusahaan menaikkan beban deperesiasi dan amortisasi, mengakui secara berlebihan beban dan kewajiban garansi, serta tidak membuat penyisihan piutang ragu-ragu dalam jumlah yang cukup. Sejumlah studi menggunakan model *Discretionary Accrual* (kebijakan akrual) untuk meneliti manipulasi dari akrual dalam mencapai tujuan manajemen laba (Dechow, 2002). Penelitian ini menggunakan *Discretionary Accrual* yang selanjutnya disebut DA sebagai proxy dari manajemen laba.

Dengan demikian, rumusan yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah :

1. Apakah terdapat pengaruh signifikan antara *leverage* terhadap *discretionary accruals*?
2. Apakah terdapat pengaruh signifikan antara *collateralizable assets* terhadap *discretionary accruals* ?
3. Apakah terdapat pengaruh signifikan antara struktur kepemilikan institusional terhadap *discretionary accruals* ?

II. STUDI TERDAHULU

2.1. Manajemen laba dan Konsep Akrual

Tujuan utama akuntansi akrual dalam menggunakan prosedur *accruals*, *deferrals*, serta alokasi dan amortisasi adalah untuk mengakui dan melaporkan pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian selama satu perioda tertentu sebagai refleksi dari kinerja perusahaan pada perioda tertentu, sementara perusahaan terus menjalankan kegiatan usahanya tanpa diketahui kapan akan berhenti. Dengan demikian, pengakuan pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian, serta kenaikan atau penurunan aset dan kewajiban yang terkait merupakan esensi dari penggunaan akuntansi akrual untuk mengukur kinerja perusahaan, dalam rangka mengatasi masalah saat (*timing*) pengakuan aliran kas yang tidak selalu sejalan dengan saat (*timing*) diselesaikannya suatu aktivitas (Riduwan, 2009)

Namun dengan prosedur *accruals* dan *deferrals*, konsep akrual mengaburkan laporan keuangan yang bertujuan memberikan informasi tentang aliran kas dan mengaburkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas. Hal inilah yang merupakan kelemahan akuntansi akrual (Wild, J.J., K.R. Subramanyam, dan R.F. Halsey., 2003). Dengan dilandasi oleh motivasi tertentu, kelemahan yang *inheren* dalam akuntansi akrual ini merupakan kesempatan bagi manajer untuk melakukan manajemen laba, didukung oleh adanya asimetri informasi antara manajer dengan pihak luar perusahaan. Karena manajer memiliki informasi relatif lebih banyak dibandingkan dengan pihak luar perusahaan, maka tidak mungkin bagi pihak luar untuk mengawasi semua perilaku dan keputusan manajer secara mendetail (Healy dan Palepu 1993).

2.2. Struktur Modal dan Manajemen Laba

Mengenai hubungan struktur modal dengan manajemen laba, para ahli terbagi dalam dua kelompok yang memiliki pendapat bersebrangan tentang hal ini. Pendapat pertama, ditinjau dari teori *Agency cost Model*, perusahaan yang lebih banyak menggunakan pembiayaannya dari sumber eksternal akan lebih meningkatkan pengawasannya terhadap kinerja perusahaan. Ketika sebuah mekanisme pengawasan yang ketat dilakukan, maka kemungkinan manajer untuk memanipulasi laba yang bisa

merugikan pemilik modal dan perusahaan dapat dihindari. Sprenmann & Gantenbein (2001) mengemukakan bahwa semakin besar ketergantungan perusahaan terhadap dana eksternal seperti *longterm debt* semakin intensif pengawasan oleh penyedia dana eksternal tersebut (kreditur) terhadap kinerja manajemen dalam rangka mengamankan dana yang ditanamkan ke dalam perusahaan. Atas dasar hal tersebut maka perusahaan bisa meminimalisir terjadinya manajemen laba yang dilakukan oleh manajemen.

Pendapat lain menyatakan bahwa perusahaan yang mempunyai struktur modal dengan jumlah hutang yang relatif tinggi dibandingkan dengan aset yang dimiliki perusahaan, diduga melakukan manajemen laba karena perusahaan terancam *default*, yaitu tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran hutang pada waktunya. Dalam kondisi seperti ini, perusahaan akan berusaha menghindari dengan membuat kebijakan yang dapat meningkatkan pendapatan maupun laba dengan tujuan mempertahankan kinerja agar tamak baik. Hasil penelitian yang mendukung pendapat ini (DeAngelo *et.al.*, 1994; Defaond & Jiambalvo, 1994; Chau & Lee, 1999; Gul *et al.*, 2003) menyatakan bahwa tingkat hutang perusahaan mempunyai hubungan positif dengan manajemen laba. Penelitian di Indonesia, yang dilakukan oleh Widyaningdyah (2001) menemukan hubungan positif antara *leverage* dengan manajemen laba. Perusahaan dengan *leverage* tinggi, termotivasi melakukan manajemen laba untuk menghindari pelanggaran terhadap perjanjian utang oleh kreditur.

Menilik pendapat diatas, dapat dikatakan tidak ada kesepakatan yang dapat diambil tentang hubungan dan pengaruh dari struktur modal dan manajemen laba, karena sebagian ahli berpendapat adanya hubungan yang negatif, sementara yang lain berpendapat hubungan yang positif. Demikian pula apa yang disampaikan oleh Dhaliwal (1980) yang menguji pengaruh struktur modal terhadap pilihan metode akuntansi yang membuat hipotesis dalam penelitiannya bahwa perusahaan dengan *leverage* tinggi akan menawarkan standar akuntansi yang menurunkan atau menaikkan laba yang dilaporkan. Hasil penelitian konsisten dengan hipotesis bahwa perusahaan dengan *leverage* yang tinggi cenderung mengatur laba yang dilaporkan dengan menaikkan atau menurunkan laba dibandingkan dengan perusahaan dengan tingkat *leverage* yang rendah.

Penelitian ini juga menggunakan variabel *collateralizable assets* (CAS) sebagai *proxy* dari struktur modal. Titman & Wassels (1988) dikutip oleh Mollah (2000) mengemukakan bahwa perusahaan yang memiliki lebih banyak aset yang bersifat collateral memiliki *agency problem* yang lebih kecil antara kreditur dengan pemegang sahamnya karena aset demikian bisa berfungsi sebagai jaminan atas utang. Perusahaan yang memiliki nilai aset kolateral yang besar, pengawasan kreditur atas manajemen diindikasikan tidak akan terlalu intensif sehingga memberikan keleluasaan bagi manajemen dalam melakukan manajemen laba. Oleh karena variabel *collaterallizable asset* juga dijadikan *proxy* dalam penelitian ini. Dasar lain dari menambah variabel CA adalah penelitian yang dilakukan Sugeng (2009), yang menemukan bahwa pengawasan kreditur akan rendah pada perusahaan yang memiliki nilai aset tetap yang tinggi.

2.3. Struktur Kepemilikan dan Manajemen Laba

Struktur kepemilikan merupakan salah satu komponen penting bagi perusahaan. Setiap perusahaan memiliki struktur kepemilikan yang berbeda-beda. Setiap struktur tersebut mempunyai keuntungan yang bisa memaksimalkan nilai perusahaan. Menurut Jensen dan Meckling (1976), tindakan manipulatif yang dilakukan manajemen dapat diminimalisir dengan beberapa cara. Pertama, dengan memperbesar kepemilikan saham perusahaan oleh manajemen (*managerial ownerships*). Kedua, kepemilikan saham oleh investor institusional (*managerial ownerships*), dan ketiga melalui peran pengawasan oleh dewan komisaris. Dengan kepemilikan manajerial yang tinggi, memungkinkan adanya

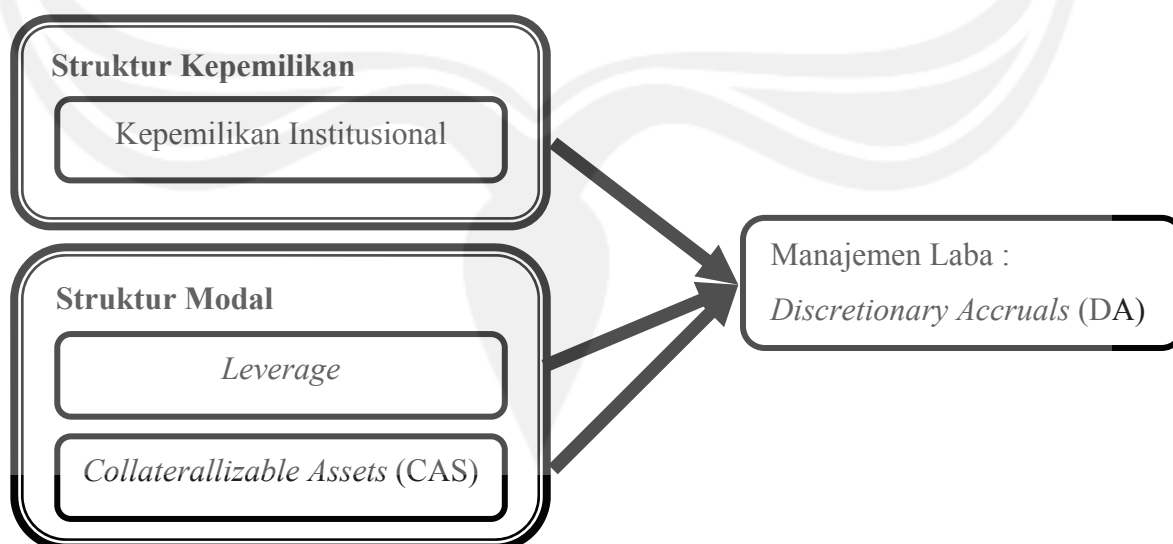
penyatuan antara kepentingan pemegang saham dengan kepentingan manajer yang dalam hal ini berfungsi sebagai *agent* dan sekaligus sebagai *principal*. Hal yang sama juga bisa terjadi di perusahaan di mana terdapat *large block shareholder* (pemegang saham dalam jumlah besar) yang biasanya terdiri dari para pemegang saham institusi (*institutional shareholder*) yang memiliki kemampuan tinggi untuk mengendalikan manajer (Frankfurter & Wood, 1994).

Struktur Kepemilikan Institusional merupakan porsi atau persentase dari saham perusahaan yang dimiliki oleh badan atau lembaga terhadap total saham yang dikeluarkan oleh perusahaan dan sekaligus juga mencerminkan *large block shareholding* (Mollah, 2000). Moh'd *et al.* (1998) dalam Pratana dan Mas'ud (2003) menyatakan bahwa investor institusional merupakan pihak yang dapat memonitor agen dengan kepemilikannya yang besar, sehingga motivasi manajer untuk mengatur laba menjadi berkurang. Dengan adanya pemilik institusional, pengawasan terhadap kinerja manajemen akan semakin intensif. Pemilik perusahaan memiliki kewenangan dan kepentingan untuk memastikan investasi yang telah mereka tanam bisa memberikan *return* sebagaimana mestinya. Oleh karena itu, pemegang saham akan menggunakan kekuatan kepemilikannya untuk mengawasi setiap kebijakan yang dilakukan oleh manajemen. Dengan kata lain, jika pemilik benar-benar melakukan metode pengawasan yang ketat terhadap manajemen, maka tindakan manajemen laba yang dilakukan manajemen dapat dihindari.

Brous dan Kini (2001) menyatakan bahwa ketatnya pengawasan yang dilakukan oleh investor institusional sangat tergantung pada besarnya investasi yang dilakukan. Semakin besar nilai investasi yang ditanamkan investor institusional, semakin ketat pengawasan yang dilakukan. Ditambah jika dana yang diperoleh perusahaan berasal dari kreditur, konsekwensinya adalah kreditur akan semakin intensif mengawasi kinerja manajemen.

Berdasarkan studi literatur diatas, maka diturunkan kerangka pemikiran yang digunakan dalam model ini sebagai berikut :

GAMBAR 1. Kerangka Pemikiran



Sumber : Telaah Pustaka

III. METODE RISET

3.1. Populasi dan sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan industri properti dan *real estate* yang telah *go public* dan tercatat pada BEI tahun 2009. Sampel penelitian ini dipilih dengan metode *purposive sampling*. Kriteria penentuan sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu,

- 1) Emiten adalah perusahaan industri properti dan *real estate* yang tercatat pada BEI.
- 2) Emiten memiliki tahun fiskal mulai 1 Januari sampai 31 Desember serta memiliki laporan keuangan tahunan (*annual report*) yang dipublikasikan yang pada periode 2009. Pada laporan keuangan terdapat data yang meliputi total aset, laba bersih, *cash flow from operation*, piutang, pendapatan, dan *fixed assets* tahun 2009.
- 3) Emiten memiliki data kepemilikan saham dan persentase kepemilikan saham.

Berdasarkan kriteria sampel pada penelitian ini, dari 49 populasi perusahaan properti dan *real estate* yang tercatat pada BEI, diperoleh 36 perusahaan yang lulus seleksi sampel.

Data yang digunakan adalah data sekunder, yaitu data laporan keuangan emiten yang terdapat pada situs BEI tahun 2009. Sedangkan jenis data yang digunakan meliputi : 1) Total aset (dalam Rp Jutaan), 2) Laba bersih (dalam Rp Jutaan), 3) *Cash flow from operation* (dalam Rp Jutaan), 4) Piutang (dalam Rp Jutaan), 5) Pendapatan (dalam Rp Jutaan), 6) *Fixed asset* (dalam Rp Jutaan), 7) Struktur kepemilikan institusional (dalam %). Pengumpulan data diperoleh dari berbagai sumber di antaranya situs BEI, dan rekam jejak dokumentasi perusahaan yang tergabung pada industri properti dan *real estate* BEI.

3.2. Model Penelitian

Sesuai dengan kerangka konsep yang dijelaskan pada gambar 1, maka model matematis regresi yang diajukan dalam penelitian ini sebagai berikut.

$$DA = \alpha_0 + \alpha_1 LEV + \alpha_2 CA + \alpha_3 INS + \varepsilon$$

DA	=	<i>Discretionary accruals</i>
INS	=	<i>Institutional Structure Ownership</i>
LEV	=	<i>Leverage</i>
CA	=	<i>Collaterallizable Asset</i>
α_0	=	Konstan
$\alpha_1 - \alpha_3$	=	Koefisien Regresi
ε	=	Margin Error

3.3. Definisi Operasional

Variabel terikat pada penelitian ini adalah *Discretionary Accruals* (DA). Manajemen Laba sebagai variabel *dependent* di *proxy* dengan *discretionary accruals* dan dihitung dengan *The Modified Jones Model*. Alasan pemilihan model Jones yang dimodifikasi ini karena model ini dianggap sebagai model yang paling baik dalam mendeteksi manajemen laba dibandingkan dengan model lain serta memberikan hasil yang paling kuat (Dechow et al., 1995).

DA diperoleh dengan terlebih dahulu mencari *Total Accruals* (TAC) yang berasal dari selisih laba operasi dengan *cash flow from operation*, sedangkan *discretionary accrual* diperoleh dari perbandingan *total accrual* dibagi laba bersih pada saat uji dengan *total accrual* dibagi laba bersih sebelum uji. Selanjutnya langkah-langkah dalam menghitung *discretionary accruals* sebagai berikut:

$$TA \text{ (total accrual)} = \text{Net income} - \text{Cash flow from operation} \dots \dots \dots (1)$$

$$TA_t/A_{t-1} = \alpha_1 (1/A_{t-1}) + \alpha_2 (\Delta REV_t/A_{t-1}) + \alpha_3 (FA_t/A_{t-1}) + \varepsilon \dots \dots \dots (2)$$

Keterangan:

- A_{t-1} = Total aset pada periode t-1
 ΔREV_t = Perubahan pendapatan dalam periode t
 FA_t = *Fixed Assets* pada periode t
 $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ = koefisien regresi

$$NDA = \alpha_1(1/A_{t-1}) + \alpha_2(\Delta REV_t - \Delta REC_t)/A_{t-1} + \alpha_3(FA_t/A_{t-1}) \dots \dots \dots (3)$$

Keterangan:

- ΔREC_t = Perubahan piutang bersih dalam periode t

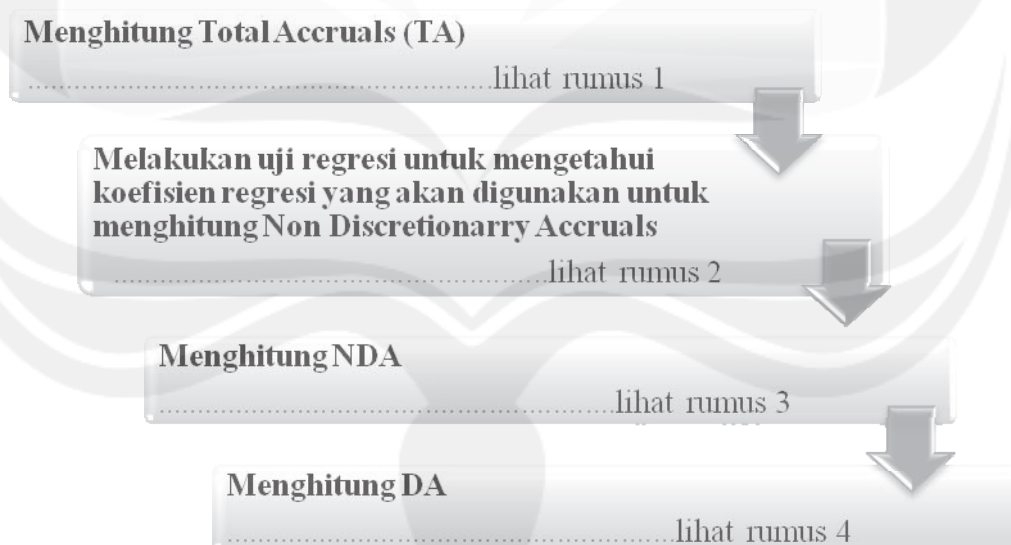
Selanjutnya dapat dihitung nilai *discretionary accruals* sebagai berikut:

$$DA_t = TA_t/A_{t-1} - NDA \dots \dots \dots (4)$$

Keterangan:

- DA_t = *Discretionary accruals* pada periode t
 NDA = *Non discretionary accruals*

Secara singkat, langkah-langkah tersebut dapat dijelaskan pada bagan 2.



Bagan 2 : Langkah-Langkah menghitung DA

Sumber : diolah berdasarkan langkah-langkah yang diambil dari *Modify Jones Model*

Variabel Bebas dalam penelitian ini diopersionalisasikan sebagai berikut :

1. *Leverage* (LEV), merupakan rasio utang terhadap total aset perusahaan.
2. *Collateralizable assets* (CA) merupakan bagian dari aset perusahaan yang bisa dijamin kepada pihak ketiga (kreditur). Atau dalam laporan keuangan, disebut aset tetap (*fixed assets*).
3. Kepemilikan Institusional (INS) merupakan persentase saham yang dimiliki investor institusional yang diperoleh dari laporan keuangan & profil perusahaan.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Statistik Deskriptif

Sampel perusahaan yang digunakan pada penelitian ini sebanyak 36 perusahaan properti dan real estate yang tercatat pada BEI tahun 2009. Tabel 1 menunjukkan nilai DA yang merupakan *proxy* manajemen laba memiliki nilai minimum -0,1048 dan nilai maksimum 0,1612. Tanda negatif menunjukkan adanya *income decreasing accruals*, sedangkan tanda positif menunjukkan adanya *income increasing accruals*.

TABEL 1. Deskripsi data penelitian

	Descriptive Statistics				
	N	Min	Max	Mean	Std. Deviation
INSTITUSI (%)	36	,00	95,38	61,0572	23,55717
LEVERAGE_09	36	,05	2,22	,4844	,36662
FIXED_ASSETS_09	36	338	4615514	460024,42	845859,393
DA	36	-,1048	,1612	,033764	,0646098
Valid N (listwise)	36				

Sumber : data SPSS yang diolah

Perusahaan industri properti dan real estate pada penelitian ini, memiliki persentase kepemilikan institusional yang tinggi. Hal tersebut bisa dilihat dari nilai rata-rata variabel INSTITUSI pada tabel 1 sebesar 61,05 %.

Hasil uji multikolinearitas menunjukkan tidak terdapat hubungan yang sempurna antar variabel independen dalam model regresi. Diketahui, nilai VIF dari semua variabel independen kurang dari 10, sedangkan nilai *tollerance* dari semua variabel lebih dari 0.10. Sehingga penelitian ini memenuhi syarat terbebas dari multikolinearitas.

4.2. Uji Hipotesis

4.2.1. *Goodness of Fit Test*

Berdasarkan hasil olah data, diketahui nilai R^2 0.22 atau 22 %. Hasil tersebut diinterpretasikan bahwa seluruh variabel independen yang terkandung dalam penelitian ini mampu menjelaskan variabel manajemen laba sebesar 22%. Sedangkan sisanya sebesar 78% dijelaskan oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam variabel. Faktor lain yang mempengaruhi manajemen laba adalah *size*, seperti yang diungkapkan oleh Watts & Zimmerman (1986) dikarenakan *size* terkait dengan besaran pajak yang harus dibayar perusahaan.

4.2.2. Uji Variabel Bersama (Uji F)

Hasil uji annova menunjukkan angka 3.052, nilai signifikansi uji ini sebesar 0.043. Sesuai syarat, apabila nilai signifikansi kurang dari nilai α ($< 5\%$). Berdasarkan nilai tersebut, dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen secara serempak berpengaruh terhadap manajemen laba.

4.2.3. Uji Hubungan Parsial (uji t)

Uji parsial melihat hubungan secara langsung antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji ini menentukan tingkat signifikansi atas berpengaruh atau tidaknya suatu variabel secara parsial yang dalam hal ini adalah INS, Leverage, dan CAS, terhadap variabel terikatnya yang dalam hal ini adalah DA. Hasil uji ini dapat dilihat pada tabel 5.

TABEL 5 Uji Hubungan Parsial

		Coefficients ^a			t	Sig.
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.042	.036		1.153	.257
	INSTITUSI (%)	.000	.000	-.050	-.282	.779
	LEVERAGE_09	-.028	.028	-.161	-1.027	.312
	FIXED_ASSETS_09	3.073E-8	.000	.402	2.264	.031

a. Dependent Variable: DA

Sumber : Data yang diolah SPSS

Tabel 5 menunjukkan bahwa dengan level signifikansi $\alpha = 5\%$, hanya 1 dari 3 variabel bebas yang signifikan. Variabel CAS berpengaruh signifikan sedangkan INS dan *Leverage* tidak signifikan.

Variabel *collaterallizable assets* memiliki nilai signifikansi sebesar 0.031, jika level signifikansi $\alpha = 5\%$, artinya *collaterallizable assets* secara statistik berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

Dua variabel lainnya yaitu struktur kepemilikan institusional dan *leverage* memiliki nilai signifikansi sebesar 0.563 dan 0.307, jika level signifikansi $\alpha = 5\%$, artinya struktur kepemilikan institusional dan *leverage* secara statistik tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

Dari tabel 5 jelas diketahui variabel CAS signifikan, sedangkan variabel INS dan *Leverage* tidak signifikan. Dengan demikian variabel CAS sesuai hipotesis dapat dikembangkan yaitu berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba.

4.3. Analisa Hasil Regresi

Analisa hasil regresi digunakan untuk melihat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisa ini terutama digunakan untuk membuktikan hipotesis penelitian yang sudah ajukan sebelumnya. Berdasarkan hasil uji pada tabel 4.6, diperoleh model matematis yang sudah terdapat nilai koefisien sebagai berikut,

$$DA = 0.042 + 0.00 \text{ INS} - 0.028 \text{ LEV} + 0.00000003073 \text{ CA} + \varepsilon$$

Pada model di atas, konstanta penelitian tercatat sebesar 0.008. Nilai tersebut berarti jika tanpa struktur kepemilikan institusional, *leverage*, dan *collaterallizable assets*, terjadinya manajemen laba pada perusahaan sebesar 0.042.

Nilai koefisien variabel INS tercatat 0.00, seperti yang sudah diungkapkan sebelumnya, INS tidak berpengaruh signifikan terhadap manajemen laba. Berapapun besar kecilnya proporsi INS dalam perusahaan, manajemen tidak termotivasi melakukan manajemen laba yang mungkin dikarenakan kompensasi atau bonus yang diterima manajer sudah cukup memuaskan.

Nilai koefisien variabel *Leverage* tercatat -0.028. Sama seperti INS, variabel *leverage* juga menunjukkan pengaruh yang tidak signifikan. Bisa jadi ini disebabkan perusahaan mampu melakukan manajemen utang dengan baik, sehingga manajemen merasa tidak perlu untuk melakukan manajemen laba. Fakta bahwa *leverage* rata-rata perusahaan di bawah 50%, menunjukkan perusahaan tidak terlalu bergantung pada utang dalam membiayai asetnya.

Nilai koefisien variabel CAS tercatat 0.00000003037, hal ini berarti setiap penambahan sebanyak Rp 1 aset tetap perusahaan mengakibatkan peningkatan manajemen laba pada tahun berjalan sebesar 0.00000003037. Atau dengan kata lain, setiap penambahan aset tetap sebesar Rp 1 Trilyun, mengakibatkan peningkatan manajemen laba sebesar 0.03037.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Fixed assets terbukti berpengaruh terhadap manajemen laba. Sedangkan struktur kepemilikan institusional dan *leverage* tidak terbukti. Perusahaan dengan nilai aset tetap yang tinggi memiliki konflik yang rendah terhadap manajemen, dengan demikian kreditur tidak lagi melakukan fungsi pengawasan sebagaimana mestinya. Hal tersebut mengakibatkan manajemen leluasa melakukan praktik manajemen laba pada perusahaannya.

5.2. Saran

1. Waktu pengujian singkat, hanya satu tahun. Sehingga pada penelitian berikutnya, perlu diuji lagi konsistensinya jika dilakukan pada periode waktu yang panjang.
2. Mengingat keterbatasan waktu dan ketersediaan data, masih banyak faktor-faktor yang mempengaruhi manajemen laba yang belum diungkap dalam penelitian ini. Salah satunya adalah *size* perusahaan seperti yang diungkapkan oleh Watts & Zimmerman (1986), karena hal ini terkait dengan besar pajak yang harus dibayar perusahaan. Oleh karena itu, diharapkan penelitian berikutnya yang menyinggung manajemen laba, semua variabel yang terkait diikutsertakan. Variabel terkait yang dimaksud yaitu struktur kepemilikan institusional, struktur kepemilikan manajerial, *leverage*, *collaterallizable assets*, dan *size* perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Barton, J. (2001). Does the use of Financial Derevatif Affect Earning Management Decision ? *The Accounting Review* , 1-26.
- Becker, C., Defond, M., Jambalvo, & Subranyam, K. (1998). The Effect of Audit Quality on Earnig Management. *Contemporary accounting research* , 1-24.
- Brous, Peter A. Datar, Vinay dan Omesh Kini. (2001). *Is the market optimistic about the future earnings of seasoned equity offering firms?*. Journal of Financial and Quantitative Analysis 36, 141-168.
- Chau, D., & Lee, C. (1999). *Earning Shaving, Big Bath and Dress Up in Chapetr 11 Reorganization*. New Orleans: Tulane University.
- Daliwal, S Dan. (1980). *The Effect of the Firm's Capital Structure on the Choice of Accounting Methods*. The Accounting Review. Vol. LV No. 1. 78—84.
- DeAngelo, Harry, Weil, R., & Skinner, D. (1994). Accounting Choice in Troouble Companies. *Journal of Accounting and Economics* , 113-143.
- Dechow, Patricia M dan Ilia D. Dichev. (2002). *The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors*. The Accounting Review. Vol. 77.
- Dechow, P.M., Sloan, R.G., & Sweeney, A.P. (1995). Detecting Earnings Management, *The Accounting Review* 7, 193-225.
- De Found, M., & Jambalvo, J. (1994). Debt Covenant violation and manipulation of accruals. *Journal of Accounting and Economics* , 145-176.
- Frankfurter, G. M., and Wood, B.G. (1994). Dividend Policy Theories and Their Empirical Tests, *Journal of Financial Education* 23:16–32
- Gul, Ferdinand, A., Fung, Kit., S., Jaggi, & Bikki. (2009). Earnig Quality; Some Evidence on the role of audior tenure and auditors' industry expertise. *Journal of Accounting and Economics* .
- Healy, P. M., & Wahlen, J. (1999). A review of earning management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons* , 365-383.
- Healy P.M and K.G Palepu. (1993). *The Effect of Firms' Financial Disclosure Strategies on Stock Prices*. Accounting Horizons. Vol 7 No.1. American Accounting Association.
- Healy, P. M., & Wahlen, J. (1999). A review of earning management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons* , 365-383.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Finacial Economics* , 305-369.
- Lobo, G., & Zhou, J. (2006). Did Consevatisme in Financial Reporting Increase after the Sarbanes - Oxley Act? Initial Evidence. *Accounting Horizon* , 20.
- Mollah, A.S., Keasey, K., and Short, H. (2000). *The Influence of Agency Cost on Dividend Policy in Emerging Market: Evidence from the Dhaka Stock Exchange*. The Financial Review. November: 523–547.

- Pratana Puspa Midiastuty dan Mas'ud Mahfoedz. (2003). Analisis Hubungan Mekanisme Corporate Governance dan Indikasi Manajemen Laba. Simposium Nasional Akuntansi VI. IAI, 2003
- Richardson, V. (2000). Information Assymetry and Earning Management : Some Evidence. *Review of Quantitative Finance and Accounting* , 32a5-347.
- Riduwan, Akhmad. (2009). *Etika dan Perilaku Koruptif dalam Manajemen Laba : Studi Hermeneutika-Kritis*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi. Surabaya.
- Roychowdhury. (2009). Earning Management Through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics* , 335-270.
- Schipper, K. (1989). Comentarary of earnings management. *Accounting Horizons* , 91.
- Schroeder, R.G., and M.W. Clark. (1998). *Accounting Theory: Text and Reading*. Sixth Edition. John Wiley & Sons. New York.
- Scott, W. (2009). *Financial Accounting Theory*. Canada: Prentice Hall.
- Sprenman, K.D., Gantenbein, P. (2001). *Theories and Determinants of Dividend Policy*, Financial Management 24 : 51–81.
- Sugeng, Bambang. 2009. Pengaruh Struktur Kepemilikan dan Struktur Modal terhadap Kebijakan Inisiasi Dividen di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Bisnis Universitas Negeri Malang*. Tahun 14. No 1.
- Watts, R.L., & Zimmerman, J.L. 1986. *Positive Accounting Theory*. Englewood Clifts: Prentice Hall.
- Widyaningdyah, Agnes, Utari. 2001. *Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Earnings Management Pada Perusahaan Go Public Di Indonesia*. Jurnal Akuntansi & Keuangan. Vol. 3. No. 2.
- Wild, J.J., K.R. Subramanyam, dan R.F. Halsey. 2003. **Financial Statement Analysis**. Eight Edition. Singapore: McGraw-Hill.
- Wolk, H.I., M.G. Tearney, J.L. Dodd. 2001. **Accounting Theory**. South Western College Publishing: Thomson Learning.

PENGENDALIAN KELUARGA, DEWAN KOMISARIS DAN KINERJA PERBANKAN INDONESIA

Oleh: Surifah^{*)}

Mahasiswa Program Doktor Ilmu Ekonomi UNS

Email: surifahganis@yahoo.com

Abstrak

This study examined the effects of family control and Board of Directors (BoD) on bank performance in Indonesia. Between 329 to 362 observations were conducted in all national banks in Indonesia during 2007-2009. Financial report and financial ratio data were gained from Indonesian Banks Directory published by Bank of Indonesia, other financial data were obtained from Bank Info. Data regarding family ownership and non-family ownership were gained from Bank of Indonesia.

The findings showed that banks controlled by family and private institutions were more likely to have lower ROA & ROE, and higher NPL which indicates more of entrenchment effect rather than alignment effect. Owner involvement in the BoD and in management had a negative effect on ROA and ROE. This indicates that expropriation lead to performance downgrade. The Board independence had no effects on ROA, ROE, and NPL. This showed that BoD could not function in concentrated and controlled ownership. Control variables such as number of branch, supporting branch, cash office, automated teller (ATM) had no significant effect on ROA, ROE, and NPL. In contrast, control variable such as ownership concentration had positive effect on NPL, which means the more concentrated ownership is the larger non-performing loans.

Keywords: *Pengendalian Keluarga, Dewan Komisaris, dan Kinerja*

^{*)} Saya mengucapkan banyak terimakasih kepada Bapak M. Agung Prabowo atas diskusi dan bimbingannya sehingga paper ini dapat terwujud.

I. PENDAHULUAN

Kasus Bank Century¹ yang diduga merugikan negara Republik Indonesia (RI) sebesar 6,7 trilyun rupiah² semakin menegaskan indikasi terjadinya ekspropriasi pemegang saham pengendali terhadap pemegang saham minoritas, para deposan dan negara RI sebagai lembaga penjamin. Indikasi ekspropriasi pemilik pengendali keluarga juga terjadi pada kasus Eddy Tansil³, kasus Bank Summa⁴, dan dilikuidasinya puluhan bank pada saat

¹ Bank Century ditetapkan sebagai bank gagal yang berdampak sistemik sesuai dengan surat Gubernur BI No. 10/232/GBI/Rahasia tanggal 20 Nopember 2008 (BPK RI, 2009).

² Bank Century menerima fasilitas pendanaan jangka pendek dari bank Indonesia dengan jumlah keseluruhan sebesar Rp 689 milyar dan menerima penyertaan modal sementara (PMS) dari Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) sebesar Rp6,76 triliun yang dikucurkan secara bertahap sejak tanggal 24 Nopember 2008 sampai dengan 24 Juli 2009 (BPK RI, 2009).

³ Kasus eddy Tansil merugikan negara RI 1,5 Triliun rupiah atau sekitar 565 juta dolar Amerika pada saat itu (Wikipedia, 2011).

⁴ Bank Summa dilikuidasi pemerintah berdasarkan UU Perbankan 1992 pada tanggal 14 Desember 1992. Bank Summa mengalami musibah karena kreditnya yang sebagian besar disalurkan kepada grup perusahaan sendiri (Summa Grup) ternyata macet, karena proyek-proyek yang dibiayainya gagal.

krisis ekonomi⁵. Kasus-kasus ini selalu melibatkan pemegang saham pengendali keluarga dan berdampak sangat buruk terhadap kinerja bahkan sampai terjadi pengambilalihan maupun dilikuidasinya suatu bank.

Riset-riset empiris sebelumnya menunjukkan bahwa tingginya konsentrasi hak suara pemegang saham pengendali berhubungan dengan tingginya risiko ekspropriasi terhadap pemegang saham minoritas, rendahnya kinerja dan nilai perusahaan (Claessens *et al.* 2000, La Porta *et al.* 2002, Zhu dan Ma, 2009). Risiko ekspropriasi ini lebih tinggi ketika hak kontrol keluarga melebihi hak aliran kas, misalnya, melalui *dual class voting shares* atau struktur kepemilikan piramida (Almeida and Wolfenzon 2006; Claessens *et al.*, 2002; La Porta *et al.*, 1999; Morck dan Yeung, 2003; Villalonga dan Amit 2006). Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan negatif signifikan antara konsentrasi kepemilikan keluarga dengan kinerja perusahaan (Oswald, 2009; Achmad *et al.*, 2009, Giovannini, 2010). Berdasar fenomena indikasi ekspropriasi pemegang saham pengendali dan temuan riset sebelumnya di atas, muncul pertanyaan apakah pengendalian keluarga juga berpengaruh negatif terhadap kinerja perbankan Indonesia?

Disisi lain, dewan komisaris mempunyai peran sentral dalam menegakkan *corporate governance*. Dewan komisaris wajib memastikan terselenggaranya pelaksanaan *good corporate governance* dalam setiap kegiatan usaha bank pada seluruh tingkatan atau jenjang organisasi, wajib melaksanakan pengawasan terhadap pelaksanaan tugas dan tanggungjawab direksi, wajib mengarahkan, memantau dan mengevaluasi pelaksanaan kebijakan strategis bank (BI, 2006). Berkaitan dengan dewan komisaris, Jaggi *et al.* (2009) mendokumentasikan pentingnya independensi dewan komisaris untuk 1) memonitor aktivitas manajerial, 2) menyediakan pengawasan terhadap efektivitas inisiatif dan aktivitas manajerial, 3) melindungi kepentingan investor, dan 4) mencegah penyalahgunaan kekuatan oleh *insider*. Apakah peran sentral dewan komisaris mampu meningkatkan kinerja perbankan Indonesia?

Riset sebelumnya berkaitan dengan dewan komisaris dan kinerja menunjukan hasil yang tidak konsisten. Pengaruh positif dewan komisaris terhadap kinerja antara lain ditemukan oleh Ibrahim dan Samad (2011), Giovannini (2010) dan Filatotcheve *et. al.*, (2005). Sedangkan dewan komisaris tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja antara lain ditemukan oleh Prabowo dan Simpson (2011), Prabowo (2011), dan Zhu dan Ma (2009). Persyaratan untuk menjadi dewan komisaris pada perbankan berbeda dengan industri yang lain. Mereka selain harus dipilih oleh para pemegang saham, juga harus lulus *fit* dan *proper test* yang dilakukan oleh Bank Indonesia sebagai regulator (BI, 2007). Oleh karena itu riset ini menduga bahwa dewan komisaris pada perbankan akan berpengaruh positif terhadap kinerja.

Tujuan penelitian ini adalah menguji pengaruh pengendalian keluarga dan dewan komisaris (ukuran dan independensi) terhadap kinerja perbankan di Indonesia. Penelitian ini penting dilakukan karena 1) fenomena kepemilikan perusahaan di Asia Timur termasuk Indonesia terkonsentrasi dan dikendalikan oleh keluarga (Fan dan Wong, 2000; Claessens *et al.*, 2000; Lukviarman, 2004; Siregar, 2006; Achmad *et al.*, 2007; dan Sanjaya, 2010). Hal ini berpotensi menimbulkan konflik keagenan karena pengendalian keluarga

Summa merugi Rp 591 miliar. Dari Rp 1,5 triliun total kredit yang disalurkanannya, Rp 1 triliun di antaranya macet.

<http://businessknowledges.blogspot.com/2009/10/kasus-bank-summa.html>.

⁵ Pada Nopember 1997, 16 bank dilikuidasi dan 7 Bank dibekukan operasinya pada April 1998 disebabkan karena permasalahan perbankan saat itu sangat kompleks, rendahnya implementasi *corporate governance* (Asian Development Bank, 2000) dan terkonsentrasinya kredit kepada grup terkait.

memberikan insentif yang kuat bagi keluarga untuk melakukan ekspropriasi sumber daya perusahaan atas biaya pemegang saham minoritas non keluarga (Villalonga dan Amit, 2006). 2) Kasus-kasus besar perbankan di Indonesia mengindikasikan ekspropriasi pemilik pengendali keluarga⁶. 3) Bank merupakan institusi yang ketat dengan peraturan, namun mengapa kasus besar perbankan masih terjadi. Apakah kebijakan *corporate governance* tidak mampu membatasi ekspropriasi pemilik pengendali?.

Perbedaan penelitian ini dengan sebelumnya adalah: 1) *setting* penelitian berada di Indonesia, yang mempunyai konflik keagenan unik di perbankan yaitu antara pemegang saham pengendali dengan non pengendali, para deposan dan Bank Indonesia sebagai lembaga penjamin. 2) Penelitian yang menyoroti tentang pengendalian keluarga di perbankan Indonesia masih sangat terbatas. 3) Berbagai kasus perbankan Indonesia mengindikasikan ekspropriasi pemegang saham pengendali yang dapat merugikan, bahkan sampai pada tindakan Pemerintah RI untuk mengambil alih bank tersebut. Hal ini menjadikan Indonesia merupakan tempat yang sempurna untuk mengeksplorasi hubungan yang rumit antara pengendalian keluarga dan kinerja bank, sehingga memotivasi dilakukannya penelitian ini.

II. LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Kerangka konseptual riset ini didasarkan pada teori keagenan (Jensen dan Meckling, 1976). Teori keagenan berasumsi bahwa prinsipal dan agen yang melaksanakan kontrak akan berusaha memaksimalkan utilitas mereka, oleh karena itu benturan kepentingan ini berpotensi menimbulkan konflik keagenan. Konflik keagenan antara pemegang saham dan manajer terjadi pada perusahaan-perusahaan yang pemegang sahamnya tersebar luas seperti di U.S. (Morck dan Steier, 2007). Sedangkan konflik keagenan pada perusahaan dengan kepemilikan saham terkonsentrasi seperti di Indonesia (Lukviarman, 2004) adalah antara pemegang saham pengendali dan non pengendali. Konflik keagenan pada industri perbankan Indonesia lebih kompleks, karena terjadi antara pemegang saham pengendali, pemegang saham non pengendali dan para deposan (Palenzuela dan Mariscal, 2007), serta Bank Indonesia sebagai lembaga penjamin.

2.1. Pengendalian Keluarga Dan Kinerja

Beberapa riset terdahulu mendokumentasikan temuan yang berbeda-beda tentang pengaruh pengendalian keluarga terhadap kinerja perusahaan. Hubungan positif pengendalian keluarga terhadap kinerja antara lain ditemukan oleh Maury (2006), Andres (2007), Ibrahim dan Samad (2011); dan Silva dan Majluf (2008). Maury (2006) meneliti tentang pengendalian keluarga dan kinerja dengan menggunakan sampel 1672 perusahaan non-keuangan dari 13 negara Eropa Barat. Keaktifan keluarga diukur dengan keterlibat keluarga dalam manajemen. Variabel kepemilikan diukur dengan proporsi hak arus kas 5% atau lebih besar dari hak kontrol. Ukuran kinerja menggunakan Tobin's q, ROA dan ROE. Hasil risetnya menunjukkan bahwa perusahaan yang dikendalikan oleh keluarga berhubungan dengan penilaian Tobin's q dan ROA masing-masing lebih tinggi 7% dan 16% dibandingkan dengan non keluarga. Hasilnya konsisten dengan argumen bahwa pengendalian keluarga dapat mengurangi masalah keagenan klasik antara pemilik dan manajer dalam perekonomian yang diatur dengan baik. Pengendalian keluarga yang aktif meningkatkan profitabilitas perusahaan dibandingkan dengan perusahaan non keluarga.

⁶ Lihat foot note 1 sampai 5

Andres (2007) meneliti tentang perusahaan keluarga dan kinerja dengan menggunakan 1.701 observasi perusahaan yang *listed* di Jerman. Kriteria perusahaan keluarga yang digunakan adalah: 1) pendiri atau anggota keluarganya memegang lebih dari 25% saham berhak suara atau b) jika kepemilikan mereka kurang dari 25%, namun mereka terlibat dalam manajemen atau dewan perusahaan. Kinerja diproksi dengan *Tobin's q*. Hasilnya menunjukkan bahwa perusahaan yang dimiliki dan dikendalikan oleh keluarga lebih profitabel daripada perusahaan yang dimiliki oleh pemegang saham blok dan yang kepemilikannya menyebar, hanya jika anggota keluarga pendiri masih memegang pengendalian. Sedangkan Ibrahim dan Samad (2011) menguji hubungan mekanisme CG dan kinerja pada perusahaan publik milik keluarga dan non-keluarga. Sampel sebanyak 2030 observasi untuk 290 perusahaan yang terdaftar di Malaysia dari tahun 1999 sampai 2005. Kinerja diukur dengan Tobin Q, ROA dan ROE. Hasilnya menunjukkan bahwa kepemilikan keluarga mempunyai rata-rata ROE lebih tinggi dibandingkan kepemilikan non-keluarga, meskipun nilai perusahaan yang diukur dengan *Tobin's q* dan ROA lebih rendah pada kepemilikan keluarga daripada non-keluarga.

Silva dan Majluf (2008) menganalisis pengaruh kepemilikan keluarga terhadap kinerja dalam perekonomian emergensi di Cili. Dua dimensi yang menunjukkan kepemilikan keluarga adalah konsentrasi kepemilikan dan karakteristik pengendalian keluarga (keluarga terlibat dalam dewan komisaris (*board of directors*)). Studi ini juga mencakup pengaruh *institutional relatedness* terhadap kinerja. Menggunakan 330 observasi dari tahun 2000 dan 2003. Kinerja diukur dengan Tobin's Q dan ROA. Hasilnya menunjukkan bahwa kepemilikan keluarga tidak mempunyai pengaruh pada kinerja dengan ukuran *tobin's q* tetapi berpengaruh positif terhadap ROA. *Interconnection* dengan perusahaan lain yang relevan meningkatkan kinerja. Keluarga mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja sepanjang hak suara tidak melebihi 67,8%, hal ini terjadi pada 48,5 % perusahaan yang dimiliki keluarga.

Hubungan negatif pengendalian keluarga terhadap kinerja antara lain ditemukan oleh Oswald *et al.* (2009), Achmad *et al.* (2009), Giovannini (2010), Prabowo dan Simpson (2011), dan Reyes dan Zhao (2010). Oswald, *et al.*, (2009) menggunakan teori agensi dan teori *entrenchment* untuk menjelaskan pengaruh pengendalian keluarga terhadap kinerja perusahaan. Penggunaan teori *entrenchment* menawarkan perspektif teori baru yang sebelumnya masih sedikit mendapat perhatian dalam literatur bisnis keluarga. Sampel terdiri dari 2.631 perusahaan bisnis keluarga di US. Kinerja diukur dengan profitabilitas, pertumbuhan penjualan, pendapatan dan struktur modal. Hasil studi mengindikasikan bahwa pendekatan teori agensi tradisional tidak bisa diaplikasikan untuk menjelaskan pengendalian keluarga hubungannya dengan kinerja perusahaan. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa teori *entrenchment* lebih tepat menjelaskan hubungan kinerja-kepemilikan khususnya dalam lingkungan perusahaan keluarga ukuran medium.

Achmad *et al.* (2009) meneliti tentang pengaruh struktur kepemilikan keluarga terhadap kinerja, menggunakan data perusahaan manufaktur di Indonesia dari tahun 2003 sampai 2006 sebanyak 105 perusahaan. Hasil menunjukkan bahwa tipe kepemilikan berpengaruh secara langsung pada kinerja ekonomi perusahaan-perusahaan di Indonesia. Perusahaan non-keluarga mempunyai ROA dan tingkat laba lebih tinggi masing-masing 7,37% dan 1,56% dibandingkan perusahaan keluarga. Sedangkan Giovannini (2010) menunjukkan bahwa keterlibatan keluarga dalam komite eksekutif berhubungan negatif terhadap kinerja saham di Itali. Prabowo dan Simpson (2011) menunjukkan bahwa pengendalian keluarga (kepemilikan keluarga dan keterlibatan keluarga dalam dewan) berhubungan negatif terhadap kinerja perusahaan non keuangan di Indonesia. Selanjutnya mereka menemukan bahwa kepemilikan keluarga lebih mengganggu kinerja perusahaan

apabila keterlibatan keluarga cukup tinggi dalam pengambilan keputusan. Prabowo (2011) menunjukkan bahwa keterlibatan keluarga dalam manajemen dan dalam dewan meniadakan pengaruh signifikan kepemilikan keluarga pada kinerja perusahaan. Analisis selanjutnya menyatakan bahwa keterlibatan pada dewan memperkecil pengaruh signifikan antara keterlibatan dalam manajemen dan kinerja perusahaan. Prabowo menggunakan data 190 perusahaan non keuangan yang terdaftar di BEI tahun 2002.

Riset lainnya menunjukkan bahwa pengendalian keluarga tidak berhubungan dengan kinerja ditemukan oleh Filatotchev *et al.*, (2005). Mereka meneliti tentang *corporate governance* dan kinerja perusahaan publik yang dikendalikan oleh keluarga. Menggunakan sampel 228 perusahaan yang terdaftar di Taiwan pada perusahaan multi industri. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian keluarga tidak berhubungan dengan kinerja yang diukur dengan rasio-rasio keuangan, penjualan per modal saham ditempatkan, laba per saham dan harga pasar per nilai buku perusahaan. Namun, kepemilikan saham oleh investor institusional, dan lembaga keuangan asing membuat kinerja menjadi lebih baik.

Penelitian ini menduga bahwa pengendalian keluarga akan cenderung membawa ke arah efek *entrenchment* sehingga akan berpengaruh negatif terhadap kinerja industri perbankan di Indonesia. Dugaan ini, didasarkan pada: 1) hasil riset sebelumnya menunjukkan bahwa pengendalian keluarga berpengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan (Oswald *et al.*, 2009; Achmad *et al.*, 2009; Giovannini, 2010, Prabowo dan Simpson, 2011). 2) Pola struktur kepemilikan perusahaan-perusahaan di Indonesia termasuk di perbankan terkonsentrasi (Claessens *et al.*, 2000; Lukviarman, 2004; Siregar, 2006; dan Sanjaya, 2010), yang dapat memotivasi pemegang saham pengendali melakukan ekspropriasi sumber daya perusahaan untuk memperoleh manfaat privat. 3) Berbagai kasus perbankan Indonesia mengindikasikan terjadinya ekspropriasi pemegang saham pengendali terhadap *stakeholders* lainnya. Hipotesis penelitian ini dapat dinyatakan sebagai berikut:

H1: Pengendalian keluarga berpengaruh negatif terhadap kinerja industri perbankan di Indonesia.

2.2. Dewan Komisaris Dan Kinerja

Riset sebelumnya berkaitan dengan dewan komisaris dan kinerja menunjukan hasil yang tidak konsisten. Pengaruh positif CG terhadap kinerja antara lain ditemukan oleh Ibrahim dan Samad (2011), Giovannini (2010) dan Filatotchev *et al.*, (2005). Sedangkan pengaruh negatif dewan komisaris terhadap kinerja antara lain ditemukan oleh Prabowo dan Simpson (2011), Prabowo (2011), dan Zhu dan Ma (2009).

Ibrahim dan Samad (2011) menunjukkan bahwa ukuran dewan dan independensi dewan berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Giovannini (2010) menunjukkan bahwa independensi dewan meningkat dengan adanya penarikan investasi keluarga pada saat IPO, keberadaan pemilik modal *venture*, penetapan dewan yang besar dan aktif, dan keberadaan komite kompensasi. Selanjutnya dia menemukan bahwa keberadaan dewan independen berpengaruh positif terhadap kinerja namun secara statistik signifikansinya kecil. Sedangkan Filatotchev *et al.* (2005) menunjukkan bahwa independensi dewan dari keluarga pendiri serta kepentingan keuangan anggota dewan memiliki dampak positif terhadap kinerja pada perusahaan yang terdaftar di Taiwan.

⁷ Lihat foot note 1 sampai 5

Prabowo dan Simpson (2011) meneliti hubungan antara struktur dewan komisaris dan kinerja perusahaan dalam perusahaan yang dikendalikan oleh keluarga menggunakan sampel 152 perusahaan non keuangan di Indonesia. Hasil penelitian menunjukkan bahwa komisaris independen tidak berhubungan signifikan dengan kinerja perusahaan. Selanjutnya Prabowo (2011) memperluas mekanisme *governance* dengan menguji pengaruh pengendalian dalam kepemilikan keluarga. Hasilnya menunjukkan bahwa komisaris independen berpengaruh negatif terhadap kinerja ketika kepemilikan keluarga dan keterlibatan keluarga dalam dewan cukup tinggi. Temuan Prabowo (2011) ini didukung oleh Zhu dan Ma (2009) yang juga tidak menemukan bukti pengaruh independensi dewan komisaris terhadap nilai perusahaan pada pasar modal di Cina tahun 2002 sampai 2006. Hal ini menguatkan beberapa temuan sebelumnya bahwa independensi dewan *invalid* dalam melindungi pemegang saham minoritas di Cina.

Persyaratan untuk menjadi dewan komisaris perbankan Indonesia melewati seleksi yang ketat, selain terpilih oleh pemegang saham, mereka juga harus lulus *fit* dan *proper test* (Penilaian kemampuan dan kepatutan) yang dilakukan Bank Indonesia. *fit* dan *proper test* dilakukan untuk menilai bahwa calon komisaris memenuhi persyaratan: integritas, kompetensi, dan reputasi keuangan. Persyaratan integritas meliputi memiliki akhlak dan moral yang baik, memiliki komitmen untuk mematuhi peraturan perundang-undangan yang berlaku, dan memiliki komitmen yang tinggi terhadap pengembangan operasional bank yang sehat, serta tidak termasuk dalam daftar tidak lulus (TDL). Persyaratan kompetensi bagi calon komisaris memiliki pengetahuan di bidang perbankan yang memadai dan relevan dengan jabatannya, dan atau pengalaman di bidang perbankan (BI, 2003). Oleh karena itu riset ini menduga bahwa dewan komisaris pada perbankan akan berpengaruh positif terhadap kinerja. Hipotesis kedua riset ini dapat dirinci sebagai berikut:

H2a : Independensi dewan komisaris berhubungan positif terhadap kinerja.
H2b : Ukuran dewan komisaris berhubungan positif dengan kinerja.
H2c : Komisaris utama independen berhubungan positif dengan kinerja.

III. METODE PENELITIAN

Sampel penelitian ini seluruh bank umum nasional di Indonesia pada periode 2007 sampai 2009, dengan jumlah pengujian berkisar antara 329 sampai 362 observasi. Data laporan keuangan dan rasio keuangan tahun 2007 sampai 2009 diperoleh dari Directory Perbankan Indonesia (DPI) yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia dan sebagian informasi keuangan lainnya berasal dari Info Bank. Data tentang kepemilikan keluarga dan non keluarga berasal dari Bank Indonesia.

Variabel penelitian ini terdiri dari variabel dependen, variabel independen dan variabel kontrol. Variabel dependen penelitian ini adalah kinerja bank yang di proksi dengan ROA (*return on assets*), ROE (*return on equity*) dan NPL (*non performing loan*). Variabel independen pengendalian keluarga diproksi dengan 1) variabel dummi kepemilikan keluarga dan non keluarga. Kepemilikan non keluarga terdiri dari kepemilikan oleh Pemerintah, asing dan institusi swasta. 2) keterlibatan anggota keluarga dalam dewan, dan 3) keterlibatan anggota keluarga dalam manajemen. Variabel independen dewan komisaris diproksi dengan 1) independensi dewan, dan 2) ukuran dewan (jumlah dewan komisaris) 3) komisaris utama independen. Variabel kontrol terdiri dari 1) Banyaknya kantor cabang, 2) banyaknya kantor cabang pembantu, 3) Banyaknya ATM, 4) tahun berdiri, 5) total aset, dan 6) besarnya persentase kepemilikan keluarga.

Kriteria bank yang dikendalikan oleh keluarga ditentukan sebagai berikut:

1. Kepemilikan 20% atau lebih. *Cut-off* 20% digunakan juga dalam penelitian La Porta *et al.*, (1999) dan Claessens *et al.*, (2000). La Porta *et al.* (1999) menyatakan bahwa *cut-off* 20% biasanya cukup untuk secara efektif mengendalikan perusahaan. Selain itu, menurut peraturan pasar modal tahun 1995 seseorang yang secara langsung maupun tidak langsung memiliki sekurang-kurangnya 20% hak suara perusahaan disebut pemegang saham utama (UU RI No. 8 tahun 1995).
2. Kepemilikan langsung kurang dari 20%, tetapi dia terlibat dalam dewan komisaris, sehingga karena jabatannya mereka bisa turut mengendalikan perusahaan. (Giovannini, 2010).
3. Kepemilikan langsung kurang dari 20%, tetapi dia terlibat dalam manajemen, sehingga karena jabatannya mereka bisa turut mengendalikan perusahaan (Giovannini, 2010).
4. Kepemilikan langsung kurang dari 20%, tetapi oleh BI disebutkan bahwa dia merupakan *ultimate shareholder*, oleh karena itu kemungkinan besar dia memiliki saham yang cukup besar melalui kepemilikan tidak langsung.

Teknis analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji kruskal Wallis untuk menguji perbedaan kinerja antara bank yang dikendalikan keluarga dan non keluarga, serta uji regresi berganda. Model persamaan untuk uji regresi berganda adalah:

$$\text{ROA} = \alpha + \beta_1 \text{DKelg} + \beta_2 \text{DPemr} + \beta_3 \text{DSwat} + \beta_4 \text{DAsing} + \beta_5 \text{BrdInd} + \beta_6 \text{BrdSize} + \beta_7 \text{Brd UtInd} + \beta_8 \text{Cab} + \beta_9 \text{CabPemb} + \beta_{10} \text{ATM} + \beta_{11} \text{Kas} + \beta_{12} \text{Umur} + \beta_{13} \text{TotAset} + \beta_{14} \text{PersenOwn} + \beta_{15} \text{BrdOwn} + \beta_{16} \text{BrdMgt}$$

$$\text{ROE} = \alpha + \beta_1 \text{DKelg} + \beta_2 \text{DPemr} + \beta_3 \text{DSwat} + \beta_4 \text{DAsing} + \beta_5 \text{BrdInd} + \beta_6 \text{BrdSize} + \beta_7 \text{Brd UtInd} + \beta_8 \text{Cab} + \beta_9 \text{CabPemb} + \beta_{10} \text{ATM} + \beta_{11} \text{Kas} + \beta_{12} \text{Umur} + \beta_{13} \text{TotAset} + \beta_{14} \text{PersenOwn} + \beta_{15} \text{BrdOwn} + \beta_{16} \text{BrdMgt}$$

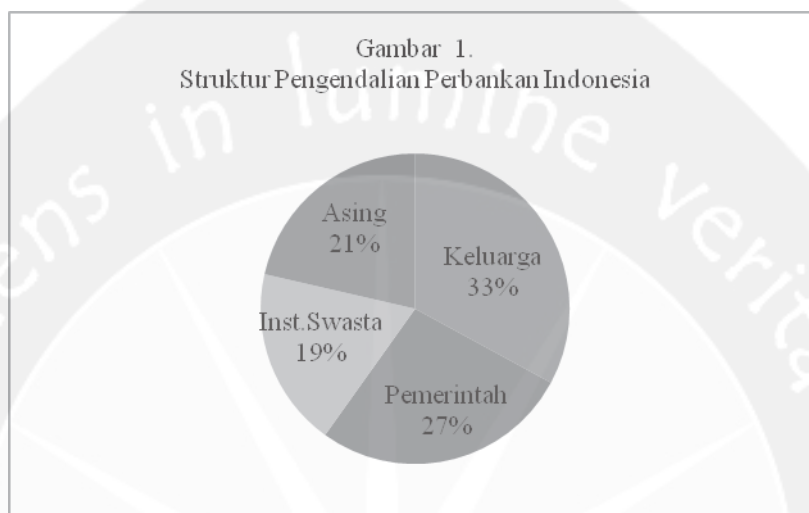
$$\text{NPL} = \alpha + \beta_1 \text{DKelg} + \beta_2 \text{DPemr} + \beta_3 \text{DSwat} + \beta_4 \text{DAsing} + \beta_5 \text{BrdInd} + \beta_6 \text{BrdSize} + \beta_7 \text{Brd UtInd} + \beta_8 \text{Cab} + \beta_9 \text{CabPemb} + \beta_{10} \text{ATM} + \beta_{11} \text{Kas} + \beta_{12} \text{Umur} + \beta_{13} \text{TotAset} + \beta_{14} \text{PersenOwn} + \beta_{15} \text{BrdOwn} + \beta_{16} \text{BrdMgt}$$

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Riset ini dilakukan pada perbankan umum nasional Indonesia selama 3 tahun dari tahun 2007 sampai 2009. Sampel tiap tahun sekitar 123 bank, sehingga diperoleh 373 observasi. Pengaruh pengendalian keluarga dan dewan komisaris terhadap kinerja di uji dengan menggunakan analisis regresi, sehingga dalam rangka memenuhi uji asumsi klasik, data yang tidak normal dan tidak lengkap dikeluarkan dari sampel, oleh karena itu pengujian berkisar antara 329 sampai 362 observasi. Berkaitan dengan data tentang dewan komisaris, kepemilikan keluarga dan keterlibatan pemilik dalam manajemen, riset ini juga menguji pengaruh pengendalian keluarga terhadap kinerja dengan mengeluarkan sampel bank BPD dan asing. Hal ini dilakukan untuk menghindari bias dan menguji kekuatan (*robust*) hasil karena informasi independensi dewan pada bank BPD kurang meyakinkan dan bank asing tidak memiliki dewan komisaris. Kurang meyakinkannya informasi independensi dewan disebabkan karena sebagian besar bank BPD tidak melaporkan tentang independensi dewan di dalam Direktori Perbankan Indonesia, padahal Peraturan Bank Indonesia mengharuskan 50% atau lebih anggota komisaris harus independen (BI, 2007). Jumlah sampel jika bank BPD dan bank asing dikeluarkan berkisar antara 230 sampai 250 observasi.

4.1. Struktur Pengendalian Perbankan Di Indonesia.

Pemetaan struktur pengendalian penting dilakukan karena pemegang saham pengendali dapat menggunakan pengendalian mereka untuk mengambil manfaat privat yang akan mengurangi nilai perusahaan pemegang saham lainnya (Denis dan McConnell, 2003). Selain itu, pengendalian merupakan salah satu mekanisme internal *corporate governance* (Denis dan McConnell, 2003) yang bertujuan untuk mempengaruhi pengelolaan dan kebijakan perusahaan, baik secara langsung maupun tidak langsung (BI, 2003).



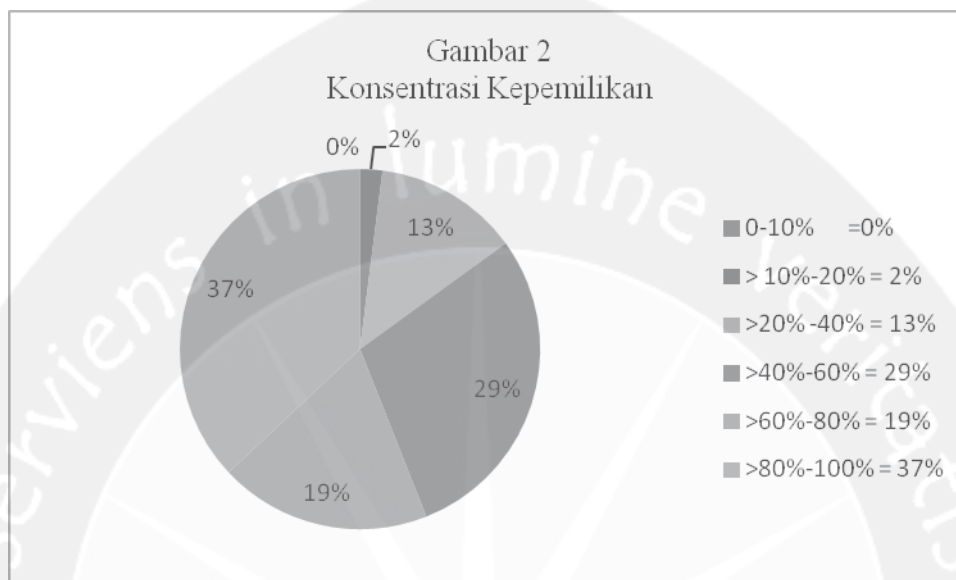
Berdasar data yang dikumpulkan dapat diketahui bahwa struktur pengendalian perbankan di Indonesia selama tahun 2007 sampai dengan 2009 terdiri dari pengendalian oleh keluarga 33,24 %, Pemerintah RI dan Pemda 26,54%, institusi swasta 18,77% dan Institusi asing 21,45%. Gambar 1 menunjukkan struktur pengendalian perbankan di Indonesia.

Perbankan yang dikendalikan oleh keluarga termasuk perorangan mempunyai porsi yang paling besar diantara jenis pengendalian lainnya. Pengendalian oleh institusi swasta kemungkinan juga dikendalikan oleh keluarga, seperti temuan Lukviarman (2004) bahwa 71,5% perusahaan di Indonesia dikendalikan oleh keluarga, namun tidak dapat tergambarkan seluruhnya dalam penelitian ini karena keterbatasan informasi tentang kepemilikan tidak langsung. Perusahaan yang dikendalikan oleh keluarga kemungkinan mengubah bentuk kepemilikan bukan oleh individu-individu, namun oleh institusi swasta. Dengan demikian bank yang dikendalikan oleh institusi swasta kemungkinan besar pada hakekatnya juga dikendalikan oleh keluarga.

4.2. Tingkat Konsentrasi Kepemilikan Perbankan Indonesia

Berikut ini akan disajikan gambaran tentang struktur kepemilikan terkonsentrasi, dengan tujuan mengetahui besarnya tingkat persentase kepemilikan yang lazim terdapat pada industri perbankan di Indonesia. Tingkat konsentrasi kepemilikan dikelompokkan sebagai berikut: 1) Kepemilikan 0 sampai -10%. 2) Kepemilikan lebih dari 10% sampai 20%. 3) Kepemilikan lebih dari 20% sampai 40%. 4) Kepemilikan lebih dari 40% sampai 60%. 5) Kepemilikan lebih dari 60% sampai 80%. 6) Kepemilikan lebih dari 80% sampai 100% diberi kode 5. Hasil pemisahan tingkat persentase kepemilikan dapat dilihat pada gambar 2.

Berdasar gambar 2 dapat diketahui bahwa persentase kepemilikan terbesar kurang dari 10% tidak ada, artinya struktur kepemilikan sama sekali tidak menyebar. Kepemilikan terbesar lebih dari 10% sampai dengan 20% hanya 2%. kepemilikan terbesar lebih dari 20% sampai 40% sebesar 13%. Kepemilikan terbesar lebih dari 40% sampai 60% sebesar 29%. Kepemilikan terbesar lebih dari 60% sampai 80% sebanyak 19% dan kepemilikan terbesar lebih dari 80% sampai 100% menduduki tempat tertinggi yaitu 37%.



Hasil ini mengindikasikan bahwa tingkat konsentrasi kepemilikan perbankan di Indonesia masih sangat tinggi. Selain itu konsentrasi kepemilikan antara tahun 2007, 2008 dan 2009 tidak banyak mengalami perubahan. Berdasarkan hal ini dapat disimpulkan bahwa kepemilikan lebih dari 40% mendominasi pola kepemilikan perbankan Indonesia (85%), artinya pola pengendalian perbankan Indonesia juga terkonsentrasi, karena BI (2003) menyatakan bahwa pemegang saham pengendali adalah badan hukum, orang perseorangan dan atau kelompok usaha yang memiliki saham Bank sebesar 25% atau lebih dari jumlah saham yang dikeluarkan dan mempunyai hak suara.

Fenomena konsentrasi kepemilikan yang tinggi pada perbankan di Indonesia pada tahun 2007 sampai tahun 2009 ini menarik dicermati, karena hal ini berarti bahwa selama lebih dari 1 dasawarsa sejak Claessen *et al.*, (2000); La Porta *et al.*, (1999); dan Lukviarman (2004) mendokumentasikan risetnya tentang konsentrasi kepemilikan, pola kepemilikan di Indonesia tidak banyak mengalami perubahan. Konsentrasi kepemilikan dan pengendalian yang tinggi berpotensi memunculkan risiko ekspropriasi pemegang saham pengendali ke *stakeholder* lainnya. Oleh karena itu Bank Indonesia hendaknya lebih berhati-hati dalam mengawasi perbankan nasional dan membuat peraturan yang mengharuskan bank lebih transparan dalam mengungkapkan kepemilikan tidak langsung, yang selama ini belum ada. Pengungkapan kepemilikan tidak langsung akan mengurangi risiko ekspropriasi.

4.3. Perbedaan Kinerja Bank yang dikendalikan keluarga dan non keluarga.

Seperti disebutkan di atas bahwa tipe pengendalian di bagi 2, yaitu keluarga dan non keluarga. Non keluarga terdiri dari pengendalian oleh Pemerintah, asing dan institusi swasta. Perbedaan kinerja bank yang dikendalikan keluarga dan non keluarga diuji dengan menggunakan *non parametrik kruskal wallis test*. Kinerja perbankan di proksi dengan ROA, ROE dan *non performing loan* (NPL). Berdasar tabel 1 dapat diketahui bahwa

masing-masing tipe pengendalian mempunyai perbedaan yang signifikan dalam ROA, ROE dan NPL. Bank yang dikendalikan oleh Pemerintah Indonesia mempunyai ROA dan ROE paling tinggi, kemudian diikuti pengendalian oleh asing, institusi swasta dan terakhir pengendalian oleh keluarga. NPL tertinggi terdapat pada bank yang dikendalikan oleh institusi swasta, kemudian diikuti pengendalian oleh keluarga, asing dan terendah oleh pemerintah. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kinerja perbankan Indonesia berturut-turut dari yang paling baik adalah bank yang dikendalikan oleh pemerintah, asing, institusi swasta dan yang terendah dikendalikan oleh keluarga. Padahal keluarga dan institusi swasta memiliki persentase pengendalian yang signifikan besar terhadap keseluruhan industri perbankan.

Semakin tinggi ROA dan ROE semakin baik. Namun semakin tinggi NPL menunjukkan bahwa kredit yang bermasalah semakin besar, oleh karena itu semakin tinggi NPL semakin tidak baik. Rendahnya ROA dan ROE pada perusahaan yang dikendalikan oleh keluarga menunjukkan bahwa pengendalian keluarga mempunyai kinerja yang paling rendah diantara berbagai tipe pengendalian. Sedangkan berdasar NPL, perbankan yang dikendalikan oleh institusi swasta memiliki NPL tertinggi. Hal ini menunjukkan bahwa berdasar NPL yang paling rendah kinerjanya adalah bank yang dikendalikan oleh institusi swasta. Rendahnya ROA dan ROE serta tingginya NPL pada perbankan yang dikendalikan oleh keluarga dan institusi swasta mengindikasikan bahwa pengendalian oleh keluarga dan institusi swasta lebih mencerminkan efek *entrenchment* dari pada efek *alignment*.

Tabel 1.
Perbedaan ROA, ROE dan NPL Pengendalian keluarga dan Non Keluarga

Tipe Pengendalian	N	Mean Rank		
		ROA	ROE	NPL
Keluarga	124	131.14	123.36	182.83
Pemerintah	99	246.46	294.69	159.63
Institusi Swasta	70	153.01	158.71	242.98
Asing	80	229.74	177.14	178.39
	373	Chi-Square : 82.924 Df : 3 Asymp. Sig. : .000	Chi-Square : 147.447 Df : 3 Asymp. Sig. : .000	Chi-Square : 25.986 Df : 3 Asymp. Sig. : .000

4.4. Pengaruh pengendalian keluarga dan dewan komisaris terhadap ROA

Pengujian pengaruh pengendalian keluarga dan dewan komisaris terhadap ROA, ROE dan NPL dapat dilihat pada tabel 2 dan 3. Uji pengaruh pengendalian keluarga dan dewan komisaris terhadap ROA telah memenuhi uji asumsi klasik residual terdistribusi secara normal, tidak terjadi multikolonieritas antar variabel dan tidak terjadi autokorelasi. Sampel dalam pengujian ini sebanyak 335 observasi. Hasil regresi menunjukkan besarnya *adjusted R²* adalah 0,237 artinya 23,7% ROA dapat dijelaskan oleh 15 variabel independen dan kontrol di atas. Sedangkan sisanya 76,3% dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model. Nilai F hitung sebesar 7.918 dengan probabilitas 0,000. Karena probabilitas lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi ROA atau dapat dikatakan bahwa variabel kepemilikan oleh keluarga, Pemerintah, asing, institusi swasta, keterlibatan pemilik dalam dewan, keterlibatan pemilik dalam manajemen, log total aset, persentase komisaris independen, komisaris utama independen, konsentrasi kepemilikan, besarnya persentase kepemilikan keluarga, ukuran dewan komisaris, banyaknya kantor

cabang, banyaknya kantor cabang pembantu, banyaknya kantor kas dan jumlah ATM secara bersama-sama berpengaruh terhadap ROA.

Dari ke 15 variabel independen dan kontrol yang dimasukkan dalam model penelitian dapat diketahui bahwa bank yang dikendalikan oleh Pemerintah mempunyai ROA signifikan lebih besar 30,8% dan asing lebih besar 27,1% daripada bank yang dikendalikan oleh keluarga dengan tingkat signifikansi masing-masing 0,001 dan 0,009. Sedangkan bank yang dikendalikan oleh institusi swasta tidak berbeda signifikan dengan bank yang dikendalikan oleh keluarga. Hal ini mendukung dugaan semula bahwa pemegang saham pengendali institusi swasta kemungkinan besar juga keluarga. Pemilik yang terlibat dalam manajemen bank berpengaruh negatif signifikan (dengan tingkat signifikansi 0,009) terhadap ROA. Variabel kontrol ukuran perusahaan (log total asset), persentase kepemilikan terbesar, umur perusahaan, banyaknya kantor cabang, kantor cabang pembantu, jumlah ATM tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA.

Analisis selanjutnya mengeluarkan sampel bank BPD dan Bank asing. Analisis ini juga telah memenuhi uji asumsi klasik normalitas, multikolonieritas dan autokorelasi. Hasilnya menunjukkan bahwa keterlibatan pemilik dalam dewan komisaris dan manajemen berpengaruh negatif dengan tingkat signifikansi 0,000 terhadap ROA. Keterlibatan pemilik dalam dewan dan dalam manajemen ini lebih mengindikasikan efek entrenchment daripada efek alignment. Berlawanan dengan prediksi, ukuran dewan berhubungan negatif dan signifikansi pada 10% terhadap ROA. Komisaris utama independen dan besarnya persentase dewan komisaris independen tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA. Hasil riset ini, tidak mendukung hipotesis yang menyatakan bahwa independensi dewan komisaris, ketua komisaris independen dan ukuran dewan berpengaruh positif terhadap kinerja.

Berdasar kedua pengujian di atas dapat disimpulkan bahwa faktor pengendalian lebih dominan berpengaruh terhadap kinerja, daripada faktor dewan komisaris. Hal ini kemungkinan disebabkan karena struktur kepemilikan dan pengendalian yang terkonsentrasi pada perbankan membawa ke arah dominasi pemilik pengendali dalam mengendalikan jalannya perusahaan, sehingga peran sentral, integritas dan kompetensi dewan komisaris (sesuai uji fit dan proper) tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja. Keterlibatan pemilik pengendali dalam dewan dan manajemen pada perusahaan keluarga dan institusi swasta membawa pengaruh negatif terhadap kinerja, hal ini mendukung hipotesis pertama bahwa pengendalian keluarga berpengaruh negatif terhadap kinerja dan lebih menggambarkan ekspropriasi pemilik pengendali. Selain itu, indikasi ekspropriasi pemilik pengendali ini juga didukung oleh hasil riset yang menunjukkan bahwa kinerja bank yang dikendalikan oleh keluarga dan institusi swasta signifikan lebih rendah daripada bank yang dikendalikan oleh Pemerintah dan asing.

4.5. Pengaruh Pengendalian Keluarga Dan Dewan Komisaris Terhadap ROE

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian oleh Pemerintah mempunyai ROE signifikan lebih besar 34,5% daripada pengendalian keluarga. Sedangkan pengendalian oleh asing mempunyai ROE 5,2% lebih besar dan institusi swasta mempunyai ROE 1,6 % lebih kecil daripada pengendalian keluarga. Jadi dapat disimpulkan bahwa bank yang dikendalikan pemerintah dan asing mempunyai ROE lebih besar daripada yang dikendalikan keluarga dan institusi swasta. Keterlibatan keluarga dalam manajemen berpengaruh negatif signifikan terhadap ROE. Sedangkan ukuran dewan, persentase komisaris independen dan komisaris utama independen tidak berpengaruh signifikan terhadap ROE. Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap ROE dan konsentrasi kepemilikan berpengaruh negatif signifikan terhadap ROE.

Semakin terkonsentrasi semakin rendah ROE nya. Uji ini juga telah mempertimbangkan uji asumsi klasik.

Pengujian berikutnya dengan mengeluarkan sampel bank BPD dan bank asing menunjukkan bahwa besarnya adjusted R² adalah 0,144 artinya 14,4% ROE dapat dijelaskan oleh variabel independen: kepemilikan keluarga, keterlibatan pemilik dalam dewan, keterlibatan pemilik dalam manajemen, ukuran dewan, komisaris utama independen dan persentase komisaris independen. Sedangkan sisanya 85,6% dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model. Nilai F hitung sebesar 7.659 dengan probabilitas 0,000 menunjukkan bahwa model regresi dapat digunakan untuk memprediksi ROE atau dapat dikatakan bahwa variabel independen tersebut secara bersama-sama berpengaruh terhadap ROE.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepemilikan keluarga berpengaruh negatif signifikan terhadap ROE. Sedangkan keterlibatan pemilik terhadap dewan dan manajemen berpengaruh negatif terhadap ROE namun tidak signifikan. Ukuran dewan komisaris berpengaruh positif signifikan terhadap ROE, namun komisaris utama independen dan persentase komisaris independen tidak berpengaruh terhadap ROE. Hasil pengujian pengendalian keluarga dan dewan komisaris terhadap ROE ini mendukung temuan sebelumnya tentang pengaruh pengendalian keluarga dan dewan komisaris terhadap ROA.

4.6. Pengaruh Pengendalian Keluarga Dan Dewan Komisaris Terhadap NPL.

Uji pengaruh pengendalian keluarga dan dewan komisaris terhadap NPL menunjukkan bahwa besarnya adjusted R² adalah 0,081 artinya 8,1% NPL dapat dijelaskan oleh 15 variabel independen. Sedangkan sisanya 92,9% dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model. Nilai F hitung sebesar 2.827 dengan probabilitas 0,000. Karena probabilitas lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi NPL atau dapat dikatakan bahwa ke 15 variabel tersebut secara bersama-sama berpengaruh terhadap NPL.

NPL bank yang dikendalikan keluarga tidak berbeda signifikan dengan bank milik pemerintah dan asing. Hal ini menunjukkan bahwa bank yang dikendalikan keluarga sama berhati-hatinya dalam menjaga NPL dengan bank pemerintah dan asing. Sedangkan NPL bank institusi swasta lebih besar signifikan 24,1% daripada bank keluarga. Hal ini menunjukkan bahwa bank milik institusi swasta lebih berani dalam menanggung kredit bermasalah. Keberanian ini sangat beralasan karena risiko yang akan ditanggung bank yang dikendalikan institusi swasta lebih kecil daripada bank yang dikendalikan keluarga. Risiko pemilik pengendali pada bank yang dikendalikan institusi swasta (yang pada dasarnya kemungkinan juga dikendalikan oleh individu-individu atau keluarga) bersifat tidak langsung seperti halnya kepemilikan yang dia miliki, sedangkan pada bank yang dikendalikan oleh keluarga risikonya bersifat langsung. Hal ini dapat disimpulkan bahwa bank dengan kepemilikan terkonsentrasi oleh institusi swasta yang pada negara US membawa kearah lebih baik, namun pada perbankan Indonesia bisa membawa kearah yang lebih jelek karena pemilik pengendali bisa bersembunyi dibalik kepemilikan tidak langsungnya, jika sampai terjadi risiko litigasi terhadap perbankan.

Konsentrasi kepemilikan berpengaruh positif signifikan (0,044) terhadap NPL, artinya semakin terkonsentrasi maka kredit bermasalah semakin tinggi. Umur perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap NPL, namun dengan koefisien sangat kecil, yaitu 0,003, Artinya semakin tua umur bank semakin sedikit berani menanggung risiko kredit bermasalah. Ukuran dewan berhubungan negatif signifikan terhadap NPL, artinya semakin besar jumlah dewan semakin kecil NPL nya. Hal ini mengindikasikan bahwa semakin besar jumlah dewan, risiko untuk menanggung kredit bermasalah semakin kecil. Nampak

disini bahwa dewan komisaris berperan dalam mengurangi risiko kredit bermasalah, namun tidak berperan dalam mencegah ekspropriasi pemilik pengendali yang terindikasi dari tiadanya pengaruh dewan komisaris terhadap ROA dan ROE. Variabel kontrol lain, seperti kantor cabang, kantor cabang pembantu, jumlah kas dan ATM, dan ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap NPL.

Hasil analisis dengan mengeluarkan sampel bank BPD dan bank asing menunjukkan besarnya adjusted R² adalah 0,060 artinya 6% NPL dapat dijelaskan oleh variabel independen: kepemilikan keluarga, keterlibatan pemilik dalam dewan, keterlibatan pemilik dalam manajemen, ukuran dewan, komisaris utama independen dan persentase komisaris independen. Sedangkan sisanya 94% dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model. Nilai F hitung sebesar 3.537 dengan probabilitas 0,002. Karena probabilitas lebih kecil dari 0,05 maka model regresi dapat digunakan untuk memprediksi NPL atau dapat dikatakan bahwa ke 6 variabel independen tersebut secara bersama-sama berpengaruh terhadap NPL. Hasil regresi ini menunjukkan bahwa kepemilikan keluarga, keterlibatan keluarga dalam dewan dan dalam manajemen tidak berpengaruh signifikan terhadap NPL. Ukuran dewan komisaris dan komisaris utama independen berpengaruh positif terhadap NPL, artinya pada bank yang dikendalikan oleh keluarga dan institusi swasta dewan komisaris dan komisaris utama independen berpengaruh positif signifikan dalam menentukan besarnya NPL. Pada bank

pembangunan daerah ukuran dewan berpengaruh negatif signifikan terhadap besarnya NPL (seperti pada sampel yang belum mengeluarkan bank BPD dan asing). Temuan-temuan dalam riset ini mendukung teori keagenan bahwa masing-masing pihak akan selalu mengoptimalkan utilitas mereka.

Tabel 2

Pengaruh pengendalian keluarga dan *corporate governance* terhadap ROA, ROE dan NPL

Variabel Independen	<i>Family control dan corporate governance terhadap</i>					
	ROA		ROE		NPL	
	B	Sig	B	Sig	B	Sig
(Constant)	-1.545	.000	-3.722	.000	-2.267	.000
D-Pemrt	.308	.001	.345	.000	.067	.459
D-InsSwast	.089	.353	-.016	.793	.241	.007
D-Asing	.271	.009	.052	.425	.150	.122
BrdOwn	.007	.914	.001	.991	.113	.151
MgtOwn	-.336	.009	-.327	.003	.082	.647
BrdUtInd	-.184	.030	-.069	.353	.140	.200
Log_TA	-.018	.609	.223	.000	.027	.541
%Kom_Ind	-.030	.690	-.104	.107	.149	.101
OwnKonsent	.005	.956	-.197	.003	.194	.044
FamOwn	-.144	.196	-.026	.788	-.003	.803
Brd_Size	-.014	.305	.001	.964	-.040	.019
K_cab	-3.223E-5	.959	.000	.270	.000	.759
K_CabPemb	2.286E-5	.767	5.768E-6	.929	3.476E-5	.713
K_Kas	-4.665E-5	.588	-3.498E-5	.637	-1.057E-5	.922
ATM	4.459E-5	.190	-3.176E-5	.273	8.735E-6	.837
Umur	.001	.994	.001	.224	.003	.031
	<i>Adjusted R Square: .237</i>		<i>Adjusted R Square: .495</i>		<i>Adjusted R Square : .081</i>	

Tabel 3
Pengaruh pengendalian keluarga dan *corporate governance* terhadap ROA, ROE dan NPL
(Bank BPD dan Bank asing dikeluarkan dari sampel)

Variabel Independen	<i>Family control dan corporate governance terhadap</i>					
	ROA		ROE		NPL	
	B	Sig	B	Sig	B	Sig
(Constant)	-1.498	.000	-1.334	.000	-1.831	.000
BrdOwn	-.268	.000	-.042	.489	-.044	.365
MgtOwn	-.621	.000	-.075	.639	-.039	.802
Brd Size	-.017	.093	.083	.000	.037	.026
BrdUtInd	-.076	.335	.034	.743	.231	.020
%Kom_Ind	-.113	.108	-.086	.404	.076	.414
FamOwn	-.225	.002	-.174	.020	.000	.983

Keterangan:

D-Kelg : Pengendalian bank oleh keluarga (excluded group).
D-Pemrt : Pengendalian bank oleh pemerintah.
D-Asing : Pengendalian bank oleh institusi asing.
BrdOwn : Keterlibatan pemilik dalam dewan.
MgtOwn : Keterlibatan pemilik dalam manajemen.
Brd_size : Ukuran dewan.
BrdUtInd : Dewan komisaris utama independen
%Kom_Ind : Jumlah komisaris independen dibagi jumlah komisaris
K_Cab : Jumlah kantor cabang
K_CabPemb : Jumlah kantor cabang pembantu
K_kas : Jumlah kantor kas
ATM : Jumlah anjungan tunai mandiri
Log_TA : Logaritma *total assets*5.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Riset ini dilakukan pada perbankan umum nasional Indonesia selama 3 tahun dari tahun 2007 sampai 2009. Sampel tiap tahun sekitar 124 bank, sehingga diperoleh 371 observasi. Dari jumlah sampel ini dikurangi dengan data yang tidak lengkap dan tidak normal dalam rangka memenuhi uji asumsi klasik, sehingga data yang diolah sekitar 329 sampai 362 observasi.

Struktur pengendalian perbankan di Indonesia selama tahun 2007 sampai dengan 2009 terdiri dari pengendalian oleh keluarga 33,24 %, Pemerintah RI dan Pemda 26,54%, institusi swasta 18,77% dan Institusi asing 21,45%. Perbankan yang dikendalikan oleh keluarga termasuk perorangan mempunyai porsi yang paling besar diantara jenis pengendalian lainnya (33,24%).

Perbankan Indonesia mempunyai struktur kepemilikan terkonsentrasi. Kepemilikan saham terbesar lebih dari 40% sebanyak 85% dari seluruh bank di Indonesia. Selain itu konsentrasi kepemilikan antara tahun 2007, 2008 dan 2009 tidak banyak mengalami perubahan.

Berdasar uji beda *Kruskal Wallis*, kinerja bank yang dikendalikan oleh keluarga lebih rendah dari non keluarga. ROA dan ROE perusahaan yang dikendalikan oleh keluarga lebih rendah signifikan daripada Pemerintah dan asing, namun tidak berbeda signifikan dengan institusi swasta. Perbankan yang dikendalikan oleh institusi swasta dan

keluarga memiliki NPL yang lebih tinggi dibandingkan dengan tipe pengendalian lainnya. NPL yang tinggi menunjukkan risiko yang lebih tinggi.

Berdasar uji regresi berganda, hasil penelitian menunjukkan bahwa bank yang dikendalikan oleh keluarga mempunyai ROA dan ROE lebih rendah daripada bank yang dikendalikan Pemerintah dan asing, namun tidak berbeda signifikan dengan bank yang dikendalikan oleh institusi swasta. Pemilik yang terlibat dalam manajemen bank berpengaruh negatif signifikan terhadap ROA dan ROE, sedangkan pemilik yang terlibat dalam dewan komisaris berpengaruh negatif signifikan terhadap ROA dan juga berpengaruh negatif terhadap ROE namun tidak signifikan. Ukuran dewan berpengaruh negatif signifikan terhadap NPL, artinya semakin besar dewan kredit bermasalahnya semakin kecil.

Dengan mengeluarkan sampel bank BPD dan asing, kepemilikan keluarga berpengaruh negatif signifikan terhadap ROA dan ROE. Independensi dewan komisaris tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA, ROE dan NPL. Hasil ini mendukung temuan Zhu dan Ma (2009) yang juga tidak menemukan bukti pengaruh independensi dewan komisaris terhadap nilai perusahaan pada pasar modal di Cina tahun 2002 sampai 2006 dan Prabowo (2011) pada perusahaan non keuangan di Indonesia. Riset ini juga mengindikasikan bahwa dewan komisaris kurang berperan dalam struktur pengendalian yang tinggi. Sedangkan komisaris utama independen berpengaruh positif terhadap NPL.

Variabel kontrol jumlah kantor cabang, kantor cabang pembantu, kantor kas dan jumlah ATM tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA, ROE dan NPL. Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap ROE, artinya semakin besar perusahaan semakin tinggi ROE nya, namun tidak signifikan terhadap ROA dan NPL. Konsentrasi kepemilikan berpengaruh negatif signifikan terhadap ROE, artinya semakin terkonsentrasi ROE nya semakin kecil, namun tidak berpengaruh signifikan terhadap ROA. Konsentrasi kepemilikan berpengaruh positif terhadap NPL, artinya semakin terkonsentrasi semakin besar kredit yang bermasalah.

5.2. Kontribusi

Kontribusi Praktik

Fenomena konsentrasi kepemilikan yang tinggi pada perbankan di Indonesia pada tahun 2007 sampai tahun 2009 mengindikasikan bahwa selama lebih dari 1 dasawarsa sejak Claessen *et al.*, (2000); La Porta *et al.*, (1999); dan Lukviarman (2004) mendokumentasikan risetnya tentang konsentrasi kepemilikan, pola kepemilikan di Indonesia tidak banyak mengalami perubahan. Temuan riset ini membuktikan bahwa konsentrasi kepemilikan dan pengendalian keluarga yang tinggi mengindikasikan ekspropriasi pemegang saham pengendali keluarga terhadap *stakeholder* lainnya. Berdasar temuan ini, penulis menyarankan kepada Bank Indonesia hendaknya membuat peraturan yang mengharuskan bank lebih transparan dalam mengungkapkan kepemilikan tidak langsung, siapa pemiliknya dan berapa persen saham yang dimilikinya. Peraturan tentang hal ini belum ada, begitu juga pengungkapan sukarela dalam hal kepemilikan ini belum lazim di annual report perbankan. Pengungkapan kepemilikan tidak langsung akan mengurangi risiko ekspropriasi.

Kontribusi Teoritis

Temuan ini penting dalam memberikan kontribusi teoritis karena membuktikan bahwa faktor pengendalian lebih berperan dalam menentukan kinerja perbankan, sebaliknya faktor dewan komisaris tidak banyak berpengaruh terhadap kinerja. Bank asing

yang tidak memiliki dewan komisaris mempunyai kinerja yang lebih baik daripada bank keluarga. Keberadaan, independensi, jumlah dewan komisaris dan komisaris utama independen tidak banyak berfungsi ketika struktur kepemilikan sangat terkonsentrasi.

Temuan-temuan dalam riset ini meskipun bertentangan hasilnya dengan temuan riset yang dilakukan di negara dengan struktur kepemilikan menyebar, namun dapat memperkuat dukungan terhadap teori keagenan bahwa masing-masing pihak akan mengoptimalkan utilitas mereka. Artinya pemilik pengendali akan mengoptimalkan utilitas mereka meskipun dengan mengorbankan pihak lain. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut: pada struktur kepemilikan menyebar, pengendalian keluarga menurunkan kos keagenan dan meningkatkan kinerja perusahaan. Namun pada pola kepemilikan terkonsentrasi pengendalian keluarga cenderung ke arah pengambilan manfaat privat keluarga, sehingga menurunkan kinerja perusahaan. Keberadaan dan independensi *board of directors* pada kepemilikan menyebar dan pada perusahaan yang penegakan hukumnya tinggi membawa ke arah kinerja yang lebih baik, namun *board of directors* pada kepemilikan terkonsentrasi tidak berpengaruh dalam membatasi ekspropriasi pemilik pengendali dan pada akhirnya tidak berpengaruh terhadap kinerja.

Hasil yang sedikit beragam tentang pengaruh pengendalian keluarga dan dewan komisaris terhadap kinerja mengindikasikan bahwa hasil agak sensitif terhadap indikator kinerja yang dipilih. Kemungkinan jika indikator kinerja dilihat dari segi efisiensi atau tingkat risiko akan menghasilkan temuan yang berbeda

5.3. Keterbatasan Dan Implikasi Riset Lanjutan

Keterbatasan riset ini adalah indikator kinerja hanya ROA, ROE dan NPL, padahal banyak indikator rasio keuangan lainnya seperti CAMEL dan indikator pasar seperti tobin's Q. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan indikator-indikator yang lain. Penelitian ini menggunakan *board of directors* (dewan komisaris) sebagai proksi mekanisme *corporate governance*, riset selanjutnya dapat memasukkan mekanisme *governance* lainnya yang lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad, T., Rusmin, J. Neilson, G. Tower, (2009), "The Iniquitous Influence of Family Ownership Structures on Corporate Performance". *The Journal of Global Business Issues* 3 (1), pp. 41-48.
- Achmad, T., (2007), "Corporate governance of family firm and voluntary disclosure: the case of Indonesian manufacturing firms". *Thesis*. The University of Western Australia.
- Andres, C., (2008), "Large shareholders and firm performance – An empirical examination of founding family ownership". *Journal of Corporate Finance* (forthcoming).
- Asian Development Bank, (2000), *Corporate Governance and Finance in East Asia: A Study of Indonesia, Republic of Korea, Malaysia, Philippines, and Thailand: A Consolidated Report*, Manila, Volume 1, Asian Development Bank.
- Almeida, H.A. dan D. Wolfenzon, (2006), "A Theory of Pyramidal Ownership and Family Business Groups". *The Journal of Finance* LXI (6), pp. 2637- 2680.
- Bank Indonesia, (2003), "Peraturan Bank Indonesia Nomor 5/25 /PBI/2003 tentang Penilaian Kemampuan Dan Kepatutan (*Fit And Proper Test*)".

- Bank Indonesia, (2006), “Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/14/Pbi/2006 tentang perubahan atas Peraturan Bank Indonesia Nomor 8/4/Pbi/2006 tentang Pelaksanaan *Good Corporate Governance* Bagi Bank Umum”.
- Bank Indonesia, (2007), “Surat edaran BI no. 9 / 12/ DPNP, tentang analisis *self assessment good corporate governance*”. Bank Indonesia.
- Badan Pemeriksa Keuangan Republik Indonesia, (2009), Laporan Hasil Pemeriksaan Investigasi Atas Kasus PT Bank Century Tbk pada Bank Indonesia, Lembaga Penjamin Simpanan, Komite Stabilitas Sistem Keuangan dan PT Bank Century Tbk. No. 64/LHP/XV/11/2009.
- Businessknowledges, (2009), <http://businessknowledges.blogspot.com/2009/10/kasus-bank-summa.html>.
- Claessens, S., S.Djankov, dan L.H.P. Lang, (2000), “East asian corporateions. heroes or villains?”. *World Bank Discussion Paper no. 409*.
- Denis, D & McConnell, J., (2003), “International corporate governance”. *Journal of Financial & Quantitative Analysis* 38 (1), pp.1-36.
- Fan, J.P.H., dan Wong, T.J., (2000), “Corporate ownership structure and the informativeness of accounting earnings in east asia”. *Journal of Accounting Research* 43 (1), pp. 35-72.
- Filatotchev I., Chih LY., dan Piesse J., (2005), “Corporate Governance And Performance In Publicly Listed, Family-Controlled Firms: Evidence From Taiwan”, *Asia Pacific Journal Of Management*, 22, pp. 257–283.
- Giovannini, R., (2010), “Corporate governance, family ownership and performance”. *Journal Management Governance* 14, pp. 145–166
- Ibrahim, H dan F. A. Samad, (2011), “Corporate Governance Mechanisms and Performance of Public-Listed Family-Ownership in Malaysia”. *Intemational Journal of Economics and Finance* 3 (1), pp.105-115.
- Jensen M.C. dan W.H. Meckling, (1976), “Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure”, *Journal of Financial Economics*, 3 (4), pp. 305-360. *Ssrn id-94043*.
- Jaggi, B., S. Leung, dan F. Gul., (2009), “Family control, board independence and earnings management: Evidence based on Hong Kong firms”. *J. Account. Public Policy*.
- La Porta R., F.L. De Silanes, dan A.Shleifer, (1999), “Corporate ownership around the world”. *The Journal Of Finance* 2.
- La Porta, R., F.L. De-Silanes, A.Shleifer dan R. Vishny, (2002), “Investor Protection and Corporate Valuation”. *The Journal of Finance* LVII (3), pp. 1147-1170.
- Lukviarman, N., (2004), “Ownership structure and firm performance: the case of Indonesia”, *Thesis*. Curtin University of Technology.
- Maury, B., (2006), “Family ownership and firm performance: Empirical evidence from Western European corporations”. *Journal of Corporate Finance* 12, pp. 321– 341.
- Morck, R. dan B. Yeung, (2003), “Agency problems in large family business groups”. *Entrepreneurship: Theory and Practice, Summer* 27 (4), pp. 367 – 382.
- Morck, R. K., dan L. Steier, (2007), “The Global History of Corporate overnance, An Introduction, A History Of Corporate Governance Around The world”, *National Bureau of Economic Research Conference Report. The University of Chicago Press*.

- Oswald, S. L., L.A. Muse, M.W. Rutherford, (2009), "The influence of large stake family control on performance: is it agency or entrenchment?". *Journal of small business management* 47 (1), pp.116-135.
- Palenzuela, V.A. dan M.S. Mariscal, (2007), "The Ultimate Controlling Owner of Spanish Commercial Banks". Available at www.google.co.id. ssrn-id1152342 di akses 12 agustus 2011).
- Prabowo, M. dan Simpson, J., (2011), "Independent directors and firm performance in family controlled firms: evidence from Indonesia". *Asian Pacific Economic Literature* 25 (1): 121-132.
- Prabowo, M.A., (2011), "Disaggregating the control devices of family-based governance: the case of Indonesia". *Simposium Nasional Akuntan XIV*. Aceh. 2011.
- Reyes, B. M. dan R. Zhao, (2010), "A comparison between one-tier and two-tier board structures in France". *Journal of International Financial Management and Accounting* 21:3
- Siregar, B., (2006), "Pemisahan hak aliran kas dan hak kontrol dalam struktur kepemilikan ultimat". *Disertasi UGM*.
- Sanjaya I P.S. (2010), Pengaruh kepemilikan ultimat terhadap manajemen laba. Disertasi UGM.
- Silva, F dan N. Majluf., (2008), "Does family ownership shape performance outcomes?". *Journal of Business Research* 61, pp. 609–614
- Undang-undang RI Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal.
- Villalonga, B., dan R. Amit, (2006), "How Do Family Ownership, Control, and Management Affect Firm Value?". *Journal of Financial Economics* 80, pp.385–417.
- Wikipedia. (2011). "Kasus Eddy Tansil".
- Zhu, Z. dan Ma, H., (2009), "Multiple principal-agent relationships, corporate-control mechanisms and expropriation through related party transactions: Evidence from China". *International Research Journal Of Finance And Economics* 31, pp.141-163.

**PENGARUH KEPEMILIKAN ORANG DALAM
(INSIDER OWNERSHIP) DAN HUTANG
TERHADAP KEBIJAKAN DIVIDEN**

Ricky

Email : dub_city11@yahoo.com

Paskah Ika Nugroho

Email : paskah@staff.uksw.edu

Ari Budi Kristanto

Email : ari.kristanto@staff.uksw.edu

Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana

Abstract

The aim of this study is to obtain empirical evidence about the effect of the interdependency between insider ownership, dividend payout ratio and debt ratio as a mechanism to reduce agency conflicts based on agency theory. Foreign ownership is used as a control variable. Sample used in this study were 69 manufacturing companies which had listed in Indonesian Stock Exchange in the period 2008-2010. Based on the statistical test, results showed that the greater the level of insider ownership was followed by the decreasing of dividend payout ratio. The other statistical test showed that the debt ratio has no significant effect on dividend payout ratio. The last statistical test showed that foreign ownership also has no significant effect on dividend payout ratio.

Keywords: *agency theory, dividend payout ratio, insider ownership, debt ratio.*

I. PENDAHULUAN

Persaingan dalam dunia bisnis dan ekonomi yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk mampu membaca dan melihat situasi yang terjadi sehingga dapat melakukan pengelolaan fungsi-fungsi manajemen baik di bidang pemasaran, produksi, sumber daya manusia dan juga keuangan dengan baik, agar memiliki keunggulan bersaing. Kondisi tersebut membuat manajemen berada dalam posisi penting dalam membuat keputusan, dimana tidak jarang mengalami berbagai konflik kepentingan, baik antara manajemen dengan pemegang saham, maupun antara manajemen dengan kreditur, yang muncul dalam hubungan keagenan atau *agency relationship*. *Agency relationship* merupakan suatu kontrak dimana pemegang saham perusahaan memerintah orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama perusahaan serta memberi wewenang kepada agen untuk membuat keputusan yang terbaik bagi perusahaan (Jensen dan Meckling, 1976).

Konflik yang biasa terjadi antara manajemen dengan pemegang saham adalah akibat adanya *excess cash flow* atau kelebihan aliran kas dalam suatu perusahaan. Konflik

yang terjadi dikarenakan pemegang saham lebih menginginkan investasi berisiko tinggi dengan harapan memperoleh *return* yang tinggi, sedangkan manajemen lebih menginginkan investasi dengan risiko lebih rendah. Dalam mengatasi konflik tersebut, para pemegang saham berusaha untuk menyejajarkan kepentingan pemegang saham dan kepentingan manajemen dengan cara memberikan persentase kepemilikan untuk perusahaan tersebut. *Insider Ownership* atau kepemilikan orang dalam merupakan ukuran persentase saham yang dimiliki oleh dewan direksi, manajemen, komisaris ataupun pihak yang terlibat secara langsung dalam pembuatan keputusan perusahaan (Jensen dan Meckling, 1976). Kepemilikan orang dalam ini pada akhirnya memiliki pengaruh bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan dividen dan juga kebijakan hutang.

Hutang adalah sumber dana eksternal yang digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Hutang dapat menurunkan aliran kas bebas atau *free cash flow* yang ada dalam perusahaan sehingga menurunkan kemungkinan pemborosan yang dilakukan oleh manajemen untuk kepentingan pribadi manajemen (Jensen, 1986). *Free cash flow* itu sendiri adalah ketersediaan dana dalam jumlah yang melebihi kebutuhan untuk pendanaan investasi yang menguntungkan (Sartono, 2001).

Penurunan aliran kas bebas ini menyebabkan manajemen harus mencari tambahan sumber dana dari pihak eksternal sebagai sumber dana investasi bagi perusahaan. Pencarian sumber dana dari pihak eksternal tersebut dapat dilakukan dengan cara meningkatkan hutang dan penambahan modal saham. Peningkatan hutang akan menurunkan tingkat konflik yang akan terjadi antara pemegang saham dan manajemen (Sartono, 2001). Hal ini disebabkan perusahaan memiliki hutang, sehingga harus siap untuk diawasi dan dievaluasi oleh pihak eksternal. Tindakan pengawasan yang dilakukan oleh pihak eksternal ini membuat manajemen cenderung bekerja lebih baik sesuai dengan keinginan pemegang saham, yaitu pembagian laba perusahaan berupa dividen.

Dividen adalah persentase laba yang akan diterima oleh para pemegang saham sesuai dengan persentase kepemilikannya. Besaran dividen yang akan dibagikan tergantung pada keputusan yang diperoleh dari para pemegang saham tersebut dalam rapat umum pemegang saham (Wiagustini, 2007). Pembagian laba dalam bentuk dividen akan mempengaruhi jumlah aliran kas bebas yang dimiliki oleh perusahaan sebagai sumber dana internal. Kebijakan dalam menentukan pembayaran dividen yang akan dibayarkan oleh perusahaan ini disebut kebijakan dividen (Jensen *et al*, 1992).

Kebijakan dividen dalam suatu perusahaan dapat menjadi komponen yang menarik perhatian bagi investor asing dalam mempertimbangkan keputusan investasi. Kepemilikan orang asing adalah persentase kepemilikan saham beredar yang dimiliki oleh pihak asing perusahaan baik dalam bentuk perseorangan, perusahaan dan manajemen perusahaan. Chai (2011) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif antara kepemilikan orang asing terhadap kebijakan dividen. Pengaruh positif ini mengindikasikan bahwa pihak asing lebih tertarik untuk menanamkan modal dalam perusahaan untuk mengharapkan *return* dalam bentuk pembagian dividen yang besar.

Dari penjelasan diatas dapat dirunut adanya hubungan antara kepemilikan orang dalam, kebijakan dividen dan hutang. Hubungan interdependensi antara kepemilikan orang dalam, kebijakan dividen dan hutang telah diteliti sebelumnya oleh Jensen *et al* (1992) menyatakan bahwa hubungan ketiga kebijakan tersebut dapat mengurangi konflik keagenan. Hubungan yang terjadi antara kepemilikan orang dalam dengan kebijakan dividen adalah terkait pada keputusan pembagian dividen yang dipengaruhi oleh manajemen perusahaan serta kepemilikan orang dalam. Kaitan antara hutang terhadap kebijakan dividen adalah adanya hubungan substitusi antara hutang dan kebijakan dividen.

Hubungan substitusi tersebut terjadi dimana kebijakan pembiayaan hutang yang tinggi akan berhubungan dengan pembagian dividen yang rendah, dan sebaliknya.

Hubungan antara kepemilikan orang dalam dengan kebijakan dividen telah ditemukan dalam beberapa penelitian sebelumnya, yaitu Grinstein dan Mischealy (2003) dalam Wiagustini (2007), Silvi dan Lestari (2008), Yadnyana dan Wati (2010) dan Nuringsih (2005) menemukan pengaruh positif antara kepemilikan orang dalam dengan kebijakan dividen. Sedangkan Harjito dan Nurfauziah (2006), Ismiyanti dan Hanafi (2003), dan Putra (2006) menyatakan bahwa terdapat pengaruh negatif antara kepemilikan orang dalam dengan kebijakan dividen.

Hubungan antara kebijakan hutang terhadap kebijakan dividen telah dilakukan oleh Nuringsih (2005), Ismiyanti dan Hanafi (2003), Dewi (2008), dan Harjito dan Nurfauziah (2006). Penelitian-penelitian tersebut menemukan adanya pengaruh negatif antara kebijakan hutang terhadap kebijakan dividen. Sedangkan Tendelilin dan Wilberforce (2002) dalam Harjito dan Nurfauziah (2006) menyatakan sebaliknya, bahwa terdapat pengaruh positif antara kebijakan hutang dan kebijakan dividen.

Hasil dari penelitian yang telah dilakukan oleh Sartono (2001) adalah kepemilikan orang dalam memiliki pengaruh negatif terhadap dividen. Hasil lain dari penelitian yang telah dilakukan oleh Sartono (2001) adalah kebijakan dividen yang memiliki pengaruh negatif terhadap hutang.

Perbedaan dari penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Sartono (2001) yaitu dengan menggantikan (1) periode tahun penelitian yang sebelumnya periode tahun 1995-1998, menjadi periode tahun 2008-2010, (2) menambahkan variabel kepemilikan asing sebagai variabel kontrol. Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) pada tahun 2011 mengumumkan bahwa kepemilikan saham orang asing dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) mencapai 62,55%.

Kepemilikan orang asing ini memiliki sisi negatif dan positif. Sisi positif yang dapat dilihat adalah kepemilikan orang asing dapat meningkatkan jumlah aliran modal masuk (*Capital Inflow*), namun kepemilikan asing dapat membawa sisi negatif jika pihak asing menarik modal (*Capital Outflow*) secara tiba-tiba dalam jumlah besar. Chai (2011) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh positif signifikan antara *foreign ownership* dan *dividend payout ratio*. Chai (2011) lebih lanjut menjelaskan bahwa pengaruh positif tersebut disebabkan kepemilikan orang asing lebih memilih perusahaan dengan tingkat hutang yang rendah dan tingkat pembagian dividen yang tinggi.

Dari penjelasan diatas, kepemilikan asing diduga memiliki pengaruh terhadap struktur modal dalam perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia (BEI). Oleh karena itu, menghubungkan kebijakan dividen yang merupakan orientasi pada umumnya dari pihak asing (Chai, 2011) terhadap kepemilikan orang asing sebagai variabel kontrol, menjadi relevan untuk diteliti.

Sampel penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di dalam Bursa Efek Indonesia. Pemilihan sampel perusahaan manufaktur karena (1) ketersediaan laporan keuangan yang telah diaudit, (2) menghindari perbedaan karakteristik antara perusahaan manufaktur dan non-manufaktur, (3) perusahaan manufaktur yang cukup rentan terhadap setiap perubahan kondisi (Tarjo dan Hartono, 2003), dan (4) jumlah sampel cukup banyak yang dapat digunakan sebagai sampel penelitian.

Kontribusi penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi para pemegang saham, kreditur, manajemen dan investor dalam menentukan kebijakan mengenai tingkat kepemilikan orang dalam, kepemilikan orang asing, hutang, dan kebijakan dividen yang tepat.

II. TELAAH TEORITIS DAN PENGEMBANGAN MODEL PENELITIAN

2.1 Teori Keagenan (*Agency Theory*)

Perusahaan memiliki tiga bentuk badan usaha yaitu perseorangan, persekutuan dan perseroan. Perusahaan dengan bentuk perseroan memiliki kepemilikan yang terbagi atas saham dan dikelola oleh manajemen/direksi. Pemilik perusahaan perseroan adalah pemegang saham. Para pemegang saham memiliki kepentingan yang berbeda dengan manajemen dari perusahaan. Konflik kepentingan semacam ini yang menyebabkan adanya teori keagenan.

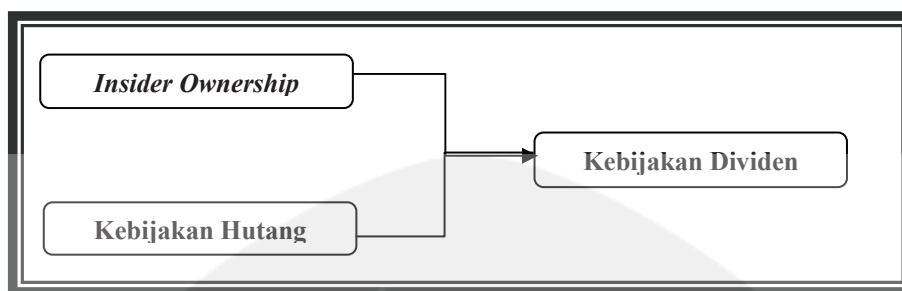
Pihak pemegang saham dapat menurunkan tingkat konflik kepentingan dengan cara memberikan tingkat insentif yang layak bagi manajemen dan juga mengeluarkan biaya pengawasan atau *monitoring cost* untuk mencegah terjadinya penyimpangan atau *hazard* dari manajemen. Tingkat insentif dan biaya pengawasan inilah yang dinamakan biaya keagenan atau *agency cost* (Jensen dan Meckling, 1976).

Konflik kepentingan yang terjadi antara pemegang saham dengan manajemen perusahaan biasanya terjadi akibat kelebihan aliran kas atau *excess cash flow*. Kelebihan aliran kas ini biasanya akan diinvestasikan dengan tingkat resiko yang tinggi atau digunakan untuk kegiatan yang tidak ada hubungan dengan kegiatan perusahaan. Konflik lain yang biasa terjadi adalah pemegang saham yang menginginkan investasi yang berisiko tinggi dengan harapan memperoleh *return* yang tinggi pula, sedangkan manajemen perusahaan lebih menginginkan investasi dengan risiko yang lebih rendah untuk melindungi posisinya dalam manajemen perusahaan.

Dari penjelasan diatas, ada beberapa alternatif untuk mengurangi biaya keagenan dan konflik kepentingan, yaitu alternatif pertama dengan meningkatkan kepemilikan saham perusahaan oleh pihak manajemen. Kepemilikan ini akan menyamakan kepentingan manajemen dengan kepentingan pemegang saham (Jensen dan Meckling, 1976). Alternatif kedua adalah dengan meningkatkan rasio dividen terhadap laba bersih atau *dividend payout ratio*. Dengan meningkatkan *dividend payout ratio* diharapkan tidak tersedia cukup banyak kelebihan aliran kas sehingga memaksa manajemen perusahaan untuk mencari sumber dana eksternal untuk membiayai investasi yang akan dilakukan oleh perusahaan (Dewi, 2008). Alternatif terakhir adalah dengan meningkatkan pendanaan dengan hutang. Peningkatan hutang akan menurunkan tingkat konflik yang terjadi antara pemegang saham dengan manajemen perusahaan (Jensen dan Meckling, 1976; Jensen, 1986). Hal ini disebabkan perusahaan yang memiliki pendanaan melalui hutang akan diawasi dan dievaluasi oleh pihak eksternal sehingga pada akhirnya akan menurunkan konflik antara pemegang saham dan manajemen perusahaan.

Dari ketiga alternatif yang digunakan untuk mengurangi konflik keagenan, dapat dilakukan sebuah penelitian untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh interdependensi didalam alternatif tersebut dalam rangka mengurangi konflik keagenan yang terjadi. Hubungan interdependensi pertama adalah interdependensi antara *dividend payout ratio* dan *debt ratio*. Hubungan interdependensi yang kedua adalah antara *dividend payout ratio* dan *insider ownership*.

2.2 Model dan Hipotesis



Gambar 1 Model Penelitian

1). Pengaruh Kepemilikan Orang Dalam (*Insider Ownership*) terhadap Kebijakan Dividen

Kepemilikan orang dalam atau *insider ownership* yang timbul akibat adanya teori keagenan dapat memiliki pengaruh terhadap kebijakan dividen sebuah perusahaan. Hal ini disebabkan adanya kesamaan antara kepentingan pemegang saham dengan kepentingan manajemen, sehingga manajemen akan lebih berhati-hati dalam melakukan tindakan bagi perusahaan karena manajemen juga akan menanggung risiko yang terjadi akibat tindakannya tersebut (Nuringsih, 2005).

Dengan kesamaan kepentingan antara pemegang saham dan manajemen, maka akan berakibat pada kebijakan dividen dalam sebuah perusahaan. Manajemen dapat menggunakan aliran kas bebas sebagai sumber dana internal bagi investasi yang akan dilakukan dan membagikan dividen yang rendah. Kebijakan ini pada akhirnya membuat manajemen tidak memiliki alasan yang cukup untuk membagikan dividen yang tinggi karena kepentingan pemegang saham dan kepentingan manajemen telah sama (Sartono, 2001).

Pengaruh negatif ini telah ditunjukkan dalam penelitian Sartono (2001), Harjito dan Nurfauziah (2006), Ismiyanti dan Hanafi (2003), dan Putra (2006). Sartono (2001) menyatakan bahwa pembagian dividen merupakan bagian dari kegiatan pengawasan suatu perusahaan. Perusahaan akan membagikan dividen yang rendah jika tingkat kepemilikan orang dalam ada pada tingkat yang tinggi dan sebaliknya. Pembagian dividen yang rendah diakibatkan oleh kesamaan kepentingan antara pemegang saham dan manajemen. Kesamaan kepentingan tersebut menyebabkan laba yang akan dibagikan dalam bentuk dividen dialokasikan kedalam aliran kas bebas sebagai sumber dana internal bagi manajemen untuk melakukan investasi bagi perusahaan.

Hal sebaliknya akan terjadi jika kepemilikan orang dalam ada pada tingkat yang rendah, sehingga pembagian dividen kepada pemegang saham menjadi tinggi. Kepemilikan orang dalam yang rendah menyebabkan pemegang saham dapat melakukan pengalokasian aliran kas bebas perusahaan dengan bebas untuk dialokasikan sebagai pembagian dividen ataupun sebagai sumber dana internal bagi perusahaan dalam melakukan kegiatan investasi oleh manajemen perusahaan.

Pembagian dividen yang tinggi akan mengurangi aliran kas bebas sebagai sumber dana internal yang dapat digunakan oleh manajemen untuk melakukan investasi bagi perusahaan. Manajemen harus mencari sumber dana eksternal untuk melakukan investasi melalui hutang. Penggunaan hutang ini mengakibatkan perusahaan harus siap untuk diawasi oleh pihak eksternal.

H₁ : Kepemilikan Orang Dalam (*Insider Ownership*) memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap Kebijakan Dividen

2). Pengaruh *Debt Ratio* terhadap Kebijakan Dividen

Perusahaan biasanya bersikap berhati-hati dalam melakukan kebijakan pendanaan melalui hutang. Hal ini disebabkan hutang dapat menambah *cost* yang akan dikeluarkan oleh perusahaan di masa mendatang. *Cost* yang biasa akan dikeluarkan oleh perusahaan adalah biaya bunga dan pokok hutang tersebut. Selain menimbulkan *cost*, dengan melakukan hutang, perusahaan harus siap untuk diawasi dan dievaluasi oleh pihak eksternal. Pada akhirnya kebijakan hutang dalam suatu perusahaan akan cukup mempengaruhi tingkat pembagian dividen.

Penelitian Sartono (2001), Nuringsih (2005), Ismiyanti dan Hanafi (2003), Dewi (2008), dan Harjito dan Nurfauziah (2006) menunjukkan bahwa adanya pengaruh negatif antara hutang dan *dividend payout ratio*. Hal ini disebabkan karena perusahaan dengan tingkat hutang yang tinggi tidak akan membagikan dividen yang besar, karena sebagian besar aliran kas bebasnya akan dialokasikan kedalam cadangan pelunasan hutang. Cadangan pelunasan hutang ini akan digunakan dalam situasi jika perusahaan tidak mampu untuk mengembalikan pokok hutang beserta bunganya dalam kurun waktu tertentu. Dalam situasi perusahaan dengan tingkat hutang yang rendah, maka aliran kas bebasnya akan dibagikan dalam bentuk dividen kepada para pemegang saham.

Penggunaan kebijakan hutang yang tinggi bagi perusahaan dapat menurunkan konflik keagenan. Hal ini diakibatkan penggunaan hutang yang tinggi oleh perusahaan mengakibatkan para pemegang saham tidak dapat menuntut pembagian dividen yang tinggi. Tingkat pembagian dividen yang akan dibagikan menjadi kecil, karena sebagian besar aliran kas bebasnya akan dialokasikan kedalam cadangan pelunasan hutang atau dapat digunakan untuk membayar pokok hutang beserta bunganya.

H₂ : *Debt Ratio* memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap Kebijakan Dividen

III. METODE PENELITIAN

3.1 Populasi Dan Sampel

Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan data sekunder. Semua data sekunder yang diperlukan dalam penelitian ini diperoleh dari *Indonesian Capital Market Directory* dan Laporan Keuangan Tahunan dari tahun 2008-2010 yang telah diaudit dan dipublikasikan dalam Bursa Efek Indonesia. Sampel penelitian ini diambil menggunakan metode *purposive sampling*, yaitu metode pengambilan data berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan secara obyektif oleh peneliti. Pengambilan data dalam penelitian ini ditetapkan berdasarkan kriteria:

1. Perusahaan manufaktur yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia dari tahun 2008-2010.
2. Perusahaan memiliki data *Insider Ownership* dari tahun 2008-2010 yang dipublikasikan.
3. Perusahaan telah melakukan pembagian dividen dari tahun 2008-2010.

3.2 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Penelitian ini melibatkan dua variabel bebas (*independen*), satu variabel terikat (*dependen*), serta satu variabel pengendali (*kontrol*). Variabel bebas dalam penelitian ini meliputi kepemilikan orang dalam dan kebijakan hutang, variabel terikatnya adalah

kebijakan dividen, serta variabel kontrol dalam penelitian ini adalah kepemilikan orang asing.

1). Variabel Independen

a. Kepemilikan Orang Dalam (*Insider Ownership*)

Kepemilikan orang dalam merupakan persentase kepemilikan saham beredar yang dimiliki oleh direksi, manajemen, ataupun setiap pihak yang secara langsung terlibat dalam pengambilan keputusan perusahaan terhadap jumlah saham beredar (Jensen dan Meckling 1976).

$$\text{Kepemilikan Orang Dalam} = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Orang Dalam}}{\text{Jumlah Saham Beredar}} \times 100\%$$

b. Kebijakan Hutang

Kebijakan hutang ditunjukkan melalui rasio total hutang dan nilai buku total aset milik perusahaan (Jensen *et al*, 1992).

$$\text{Debt Ratio} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aset Perusahaan}} \times 100\%$$

2). Variabel Dependen

Kebijakan Dividen

Kebijakan dividen merupakan kebijakan dari perusahaan untuk melakukan pembayaran dividen kepada para pemegang saham (Nuringsih, 2005).

$$\text{Dividend Payout Ratio} = \frac{\text{Dividen per Lembar}}{\text{Laba Bersih per Lembar}} \times 100\%$$

3). Variabel Kontrol

Kepemilikan Orang Asing

Kepemilikan orang asing merupakan persentase kepemilikan saham beredar suatu perusahaan yang dimiliki oleh pihak asing dalam bentuk perusahaan, perseorangan, dan manajemen perusahaan. (Chai, 2011).

$$\text{Kepemilikan Orang Asing} = \frac{\text{Jumlah Kepemilikan Orang Asing}}{\text{Jumlah Saham Beredar}} \times 100\%$$

3.3 Teknik Analisis

Teknik analisis data yang akan digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Uji asumsi klasik meliputi uji multikolineritas, uji autokorelasi dan uji heteroskedastisitas. Hal ini disebabkan rumusan hipotesis dalam penelitian akuntansi dan keuangan menyangkut adanya pengaruh dari beberapa variabel independen terhadap variabel dependen. Analisis regresi linear berganda digunakan dengan menggunakan metode penggabungan data yang diperoleh melalui data *cross section* dan data *time series*. Tingkat signifikansi yang akan dipakai untuk menolak hipotesis nol adalah 5% atau 10%.

$$\begin{aligned} \text{DivPRat} &= \alpha + a1 \text{ InsdOwn} + a2 \text{ DebtRat} + a3 \text{ ForeOwn} + e \\ \text{DivPRat} &: \text{Dividend Payout Ratio} \\ \text{InsdOwn} &: \text{Insider Ownership} \end{aligned}$$

DebtRat : *Debt Ratio*
ForeOwn : *Foreign Ownership*
 α : Konstanta
 α_i : Parameter yang akan diuji
 e : *Error* (Kesalahan)

IV. HASIL PENELITIAN

4.1 Deskripsi Objek Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh dari Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2008-2010, populasi perusahaan manufaktur yang terdaftar dalam BEI sebanyak 584 perusahaan. Penelitian ini menggunakan kriteria *purposive sampling* sehingga didapatkan total 71 perusahaan sebagai sampel penelitian selama tahun 2008-2010. Berikut adalah tabel kriteria pemilihan sampel

Tabel 1 Kriteria Pemilihan Sampel

Kriteria	2008	2009	2010
Perusahaan manufaktur terdaftar di BEI	145	148	150
Perusahaan yang tidak memiliki data di BEI	38	18	16
Perusahaan yang tidak membagikan dividen	46	67	58
Perusahaan yang tidak memiliki <i>Insider Ownership</i>	42	43	44
Total perusahaan	24	20	27
Total Sampel	71		

Sumber: <http://idx.co.id>

4.2 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif dilakukan untuk memberikan gambaran deskriptif mengenai data suatu penelitian yang dapat dilihat melalui nilai rata-rata, nilai minimum, dan nilai maksimum.

Tabel 2 Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
DPR	69	,587	93,123	34,447	24,171
DR	69	9,430	73,282	42,051	17,054
ISO	69	,001	25,610	3,182	6,325
FO	69	,000	96,320	27,989	31,404
Valid N (listwise)	69				

Variabel dependen yang ditunjukkan melalui *dividend payout ratio* (DPR) memiliki rentang nilai antara 0,587% sampai 93,123% dengan rata-rata sebesar 34,447%. Variabel independen yang terdapat dalam model regresi adalah *insider ownership* dan hutang. *Insider ownership* (ISO) memiliki rentang nilai antara 0,001% sampai 25,610% dengan rata-rata sebesar 3,18218%. Hutang (DR) memiliki rentang nilai antara 9,430% sampai 73,282% dengan rata-rata sebesar 42,05077%. *Foreign ownership* (FO) sebagai variabel kontrol memiliki rentang nilai antara 0,000% sampai 96,320% dengan rata-rata sebesar 27,98864%.

4.3 Hasil dan Pembahasan

Dari hasil uji statistika yang dilakukan, diperoleh hasil pengujian hipotesis yang terdapat dalam Tabel 3 dibawah ini :

Tabel 3 Analisis Regresi Linear Berganda

Variabel	Beta	T	Signifikansi
ISO (<i>Insider Ownership</i>)	-1,116	-2,424	,018
DR (<i>Debt Ratio</i>)	-,080	-4,928	,634
FO (<i>Foreign Ownership</i>)	,017	,180	,858

Dependent Variable: DPR; Adj R²: 0,053, F: 2,258 (,090) Sumber : SPSS

Dari hasil uji statistika didapatkan hasil *adjusted R²* sebesar 5,3% yang mengindikasikan model regresi linear berganda dengan variabel dependen *dividend payout ratio* dipengaruhi sebesar 5,3% oleh variabel independen yaitu *debt ratio*, *insider ownership*, dan *foreign ownership* (variabel kontrol) dan 94,7% variasi dalam *dividend payout ratio* dipengaruhi oleh variabel lainnya.

Hasil lain dari uji statistika yang diperoleh adalah nilai F sebesar 2,258 dan nilai signifikansi sebesar 0,090, signifikan pada tingkat signifikansi sebesar 10%. Hal ini mengindikasikan bahwa *insider ownership*, *debt ratio*, dan *foreign ownership* secara bersama-sama mempengaruhi *dividend payout ratio*.

Berdasarkan Tabel 3 dapat dijelaskan bahwa *insider ownership* memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap *dividend payout ratio* dengan nilai *beta* sebesar -1,116 dan nilai signifikansi sebesar 0,018 pada tingkat signifikansi sebesar 5%. Dari hasil ini disimpulkan bahwa hipotesis pertama dalam penelitian ini diterima.

Variabel *debt ratio* dalam Tabel 3 menunjukkan nilai *beta* -0,080 dan nilai signifikansi sebesar 0,634 sehingga hipotesis kedua ditolak. Hasil uji statistika menunjukkan bahwa *debt ratio* tidak memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap *dividend payout ratio*.

Hasil lain penelitian pada Tabel 3 menunjukkan variabel kontrol *foreign ownership* dengan nilai *beta* 0,017 dan nilai signifikansi sebesar 0,858 yang berarti *foreign ownership* tidak memiliki pengaruh positif signifikan terhadap *dividend payout ratio*.

1) Pengaruh Kepemilikan Orang Dalam (*Insider Ownership*) terhadap *Dividend Payout Ratio*

Hasil uji statistik yang diperoleh adalah *insider ownership* memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap *dividend payout ratio*. Hasil ini sesuai dengan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Sartono (2001), Harjito dan Nurfauziah (2006), Ismiyanti dan Hanafi (2003), dan Putra (2006). Hasil ini sebaliknya menolak hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Grinstein dan Michealy (2003) dalam Wiagustini (2007), Silvi dan Lestari (2008), Yadnyana dan Wati (2010), dan Nuringsih (2005).

Variabel *insider ownership* yang memiliki tanda koefisien negatif sebesar -1,116 dapat menjelaskan bahwa semakin tinggi kepemilikan orang dalam maka semakin rendah kebijakan dividen suatu perusahaan dan sebaliknya. Jika sebuah perusahaan dengan kepemilikan orang dalam yang tinggi yang menyebabkan manajemen perusahaan dapat ikut mengambil keputusan didalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS). Manajemen perusahaan cenderung lebih memilih untuk mempertahankan aliran kas bebas untuk dapat

digunakan sebagai sumber dana internal bagi perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional maupun investasi.

Kecenderungan manajemen perusahaan inilah yang mengakibatkan tidak ada alasan dalam RUPS untuk membagikan dividen pada tingkat pembayaran yang tinggi (Sartono, 2001). Pada tingkat kepemilikan orang dalam yang rendah mengakibatkan tingkat pembayaran dividen yang tinggi. Hal ini disebabkan karena manajemen perusahaan tidak dapat ikut mengambil keputusan dalam RUPS disebabkan tingkat kepemilikan yang rendah dan kecenderungan *principal* yang menginginkan tingkat pembayaran dividen yang tinggi.

Koefisien negatif ini dapat memberikan efek substitusi antara kepemilikan orang dalam dan kebijakan dividen yang diharapkan dapat mengurangi masalah keagenan yang terjadi dalam suatu perusahaan. Jika kepemilikan orang dalam ada pada tingkat yang tinggi, maka akan menyebabkan manajemen perusahaan memiliki tanggung jawab yang lebih tinggi dalam mempertahankan keberlangsungan perusahaan di masa yang akan datang, sedangkan jika kepemilikan orang dalam ada pada tingkat yang rendah, maka akan menyebabkan aliran kas bebas yang dapat digunakan oleh manajemen perusahaan menjadi terbatas yang akan membuat manajemen perusahaan juga memiliki tanggung jawab lebih jika menggunakan sumber dana eksternal sebagai sumber dana bagi perusahaan.

2). Pengaruh *Debt Ratio* terhadap *Dividend Payout Ratio*

Hasil uji statistik yang diperoleh adalah *debt ratio* tidak memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap *dividend payout ratio*. Hasil penelitian ini memperkuat bukti empiris dari hasil penelitian Harjito dan Nurfauziah (2006) yang memiliki hasil pengaruh negatif tidak signifikan antara *debt ratio* dan *dividend payout ratio*. Hasil penelitian ini menolak hasil penelitian Ismiyanti dan Hanafi (2003), Dewi (2008), dan Nuringsih (2005) yang menghasilkan pengaruh negatif signifikan antara *debt ratio* dan *dividend payout ratio*.

Debt ratio yang memiliki nilai koefisien negatif tidak signifikan terhadap *dividend payout ratio*. Hal ini mengindikasikan bahwa perusahaan dengan tingkat kebijakan hutang yang tinggi akan membagikan dividen pada tingkat pembayaran yang rendah tetapi tidak selalu terjadi seperti itu (Harjito dan Nurfauziah, 2006). Hubungan negatif tidak signifikan ini menyebabkan tingkat pembayaran dividen tidak dapat menggantikan kebijakan hutang untuk mengatasi masalah keagenan dalam suatu perusahaan secara efektif.

Hal ini dapat dilihat dari rata-rata penggunaan *debt ratio* sebesar 42,051% membagikan dividen dengan rata-rata 34,447%. Dari hasil rasio rata-rata ini dapat diperkirakan bahwa penggunaan kebijakan hutang yang tinggi dapat menurunkan tingkat pembayaran dividen sehingga laba ditahan dapat digunakan sebagai cadangan pelunasan hutang (Nuringsih, 2005). Dari data sampel dapat dilihat PT. Astra International. Tbk dimana pada tahun 2009 memiliki *debt ratio* sebesar 44,982% dan *dividend payout ratio* sebesar 34,671% mengalami peningkatan *debt ratio* menjadi 47,997% dan diikuti dengan peningkatan *dividend payout ratio* menjadi 36,635% pada tahun 2010.

Hal sebaliknya dapat dilihat dari sampel PT. Astra Otoparts. Tbk yang memiliki *debt ratio* sebesar 27,176% dan *dividend payout ratio* sebesar 30,013% pada tahun 2009 dan pada tahun 2010 mengalami penurunan *debt ratio* menjadi 26,544% dan mengalami peningkatan *dividend payout ratio* menjadi 42,978%.

Dari analisis sampel yang ada mengindikasikan bahwa *dividend payout ratio* tidak hanya dipengaruhi oleh *debt ratio* yang dapat mempengaruhi penggunaan laba ditahan semata, melainkan variabel lain memungkinkan memiliki pengaruh dalam menentukan *dividend payout ratio*.

Tabel 4 Analisis Regresi Berganda (tanpa variabel kontrol)

Variabel	Beta	T	Signifikansi
DR (<i>Debt Ratio</i>)	-,082	-,493	,623
ISO (<i>Insider Ownership</i>)	-1,130	-2,515	,014

Dependent Variable: DPR; Adj R²: 0,066; F: 3,420 (,039) Sumber : SPSS

Dari hasil uji statistika tanpa variabel kontrol (*Foreign Ownership*) pada Tabel 4 diperoleh hasil *adjusted R²* sebesar 6,6%. Hasil *adjusted R²* ini mengindikasikan bahwa *dividend payout ratio* sebagai variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independen sebesar 6,6% dan 93,4% dijelaskan oleh variabel lain diluar model.

Hasil lain dari uji statistika yang diperoleh adalah nilai F sebesar 3,420 dan nilai signifikansi sebesar 0,039 pada tingkat signifikansi sebesar 5%. Nilai signifikansi F yang diperoleh semakin kuat pada tingkat signifikansi sebesar 5%, hal ini semakin memperkuat bahwa *insider ownership*, *debt ratio*, dan *foreign ownership* secara bersama mempengaruhi *dividend payout ratio*.

V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pengujian dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Kepemilikan orang dalam (*Insider Ownership*) memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap *dividend payout ratio*.
2. *Debt ratio* tidak berpengaruh signifikan terhadap *dividend payout ratio*.
3. Variabel kontrol kepemilikan asing (*Foreign Ownership*) tidak memiliki pengaruh positif signifikan terhadap *dividend payout ratio*.

5.2 Implikasi

1. Informasi dalam penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh para pemegang saham untuk menentukan tingkat kepemilikan orang dalam (*Insider Ownership*) dalam perusahaan untuk mengurangi masalah keagenan yang terjadi.
2. Bagi kreditur, informasi dalam penelitian ini diharapkan dapat digunakan ketika kreditur akan memberikan sumber dana eksternal bagi perusahaan untuk memperoleh tingkat kepastian pengembalian sumber dana yang tinggi.
3. Informasi dalam penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh manajemen perusahaan untuk mengelola perusahaan dalam menentukan kebijakan hutang dan kebijakan dividen yang akan digunakan untuk mendapatkan kinerja yang lebih baik.
4. Bagi investor, informasi dalam penelitian ini diharapkan dapat digunakan ketika investor akan menentukan perusahaan untuk penanaman modal dari investor demi mendapatkan keuntungan yang maksimal bagi investor.

5.3 Keterbatasan Penelitian dan Saran

1. Berdasarkan Tabel 3, model regresi ini memiliki nilai *adjusted R²* sebesar 5,3% yang mengindikasikan variabel independen dalam penelitian ini dapat menjelaskan variabel dependen sebesar 5,3%. Hal ini mengindikasikan bahwa 94,7% variabel dependen dipengaruhi oleh variabel lainnya diluar model. Penelitian selanjutnya diharapkan mampu menambah variabel independen lainnya seperti risiko pasar

(Ismiyanti dan Hanafi, 2003), dan ukuran perusahaan untuk memperkuat model dan pengujian untuk memperoleh hasil yang lebih akurat.

2. Periode penelitian yang relatif pendek akibat keterbatasan data yang diperoleh diharapkan dapat diperpanjang lagi untuk memperoleh hasil yang lebih akurat dari perilaku perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

DAFTAR PUSTAKA

- Chai, D., (2011), "Dividends, Foreign Ownership and The Substitution Hypothesis", *CBR Working Paper*.
- Dewi, S. C., (2008), "Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, Kebijakan Hutang, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan terhadap Kebijakan Dividen", *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 10(1), April, pp. 47-58
- Ghozali, I., (2005), *Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Harjito, D. A. dan Nurfauziah, (2006), "Hubungan Kebijakan Utang, *Insider Ownership* dan Kebijakan Dividen dalam Pengawasan Masalah Agensi Di Indonesia", *Jurnal Akuntansi dan Audit Indonesia*, 10(2), Desember, pp. 161-182.
- Ismiyanti, F. dan Mahmud M. H., (2003), "Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, Risiko, Kebijakan Utang dan Kebijakan dividen : Analisis Persamaan Simultan", *Simposium Nasional Akuntansi VI*, Surabaya.
- Jensen G. R., Solberg, D. P., and Zorn, T. S., (1992), "Simultaneous Determinant of Insider Ownership, Debt, and Dividend Policies", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 27, pp. 247-263.
- Jensen, M., (1986), "Agency Cost of Free Cash Flows, Corporate Finance and Takeover", *Journal of Political Economy*, 76, pp. 323-329.
- Jensen, M. and Meckling, W. H., (1976), "Theory of the Firm, Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure", *Journal of Financial Economics* 3, pp. 305-366.
- Nuringsih, K., (2005), "Analisis Pengaruh Kepemilikan Manajerial, Kebijakan Utang, ROA, dan Ukuran Perusahaan terhadap Kebijakan Dividen : Studi 1995-1996", *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 2(2), Desember, pp. 103-123.
- Putra, I. N. N. A., (2006), "Analisis Biaya Keagenan terhadap Kebijakan Dividen Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta", *Jurnal Riset Akuntansi*, 5(2), Desember, pp. 37-47.
- Sartono, A., (2001), "Kepemilikan Orang Dalam (*Insider Ownership*), Utang, dan Kebijakan Dividen: Pengujian Empirik Teori Keagenan (*Agency Theory*)", *Jurnal Siasat Bisnis*, 2(6), pp. 107-119.
- Silvi, M. dan Lestari, W., (2008), "Analisis Simultan Antara Kepemilikan Manajerial, Kebijakan Utang, Kebijakan Dividen, dan Risiko dalam Perspektif Teori Keagenan", *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 9(1), Januari, pp. 39-49.
- Tarjo dan Jogiyanto, H., (2003), "Analisis *Free Cash Flow* dan Kepemilikan Manajerial terhadap Kebijakan Hutang pada Perusahaan Publik di Indonesia", *Prosiding Simposium Nasional Akuntansi VI*, Surabaya, Oktober, pp. 278-295.
- Wiagustini, N. L. P., (2007), "*Investment Opportunity, Institutional Ownership, Cash Flow, Company Life Cycle* terhadap Kebijakan Dividen dan *Return Saham*", *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 13(3), September, pp. 373-385.

Yadnyana, I. K. dan Wati, N. W. E., (2010), “Struktur Kepemilikan, Kebijakan Dividen dan Nilai Perusahaan Manufaktur yang *Go Public*”, *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, 15(1), Januari, pp. 58-65.
<http://idx.co.id>



Perbedaan Pengetahuan Masyarakat Umum Dengan Mahasiswa Akuntansi
Tentang Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM)
Pada Barang Elektronik di Kota Yogyakarta

Oleh :

Christophorus Heni Kurniawan
e-mail: kurniawan@mail.uajy.ac.id

Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Abstract:

The aim of this research is to prove whether accounting students at university have knowledge of luxury good tax (PPnBM) better than common people's knowledge. This research is conducted by analysing the knowledge differentiation among the consumer of electronics good at Jogjatronik.

The hypothesis for this research is that any differentiation knowledge of luxury good tax between accounting students at university and common people as the consumer of electronics good. 25 items of questionnaire is used by data collecting, 97 peoples make the sample of this research and Mann-Whitney (U-test) is conducted by analysing this hypothesis.

This research provides evidence that knowledge of luxury good tax had by accounting students at university to be different from common people. But this result also gives empirical evidence that the knowledge of accounting students at university do not better than common people.

Keywords: *Knowledge differentiation, luxury good tax (PPnBM), accounting students at university, and common people.*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia menerapkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sejak tahun 1985 yang diatur dalam UU No. 8 tahun 1983. UU tersebut disempurnakan lagi dengan UU No. 11 tahun 1994. Penerapan PPN didasarkan pada fungsi yang bersifat *budgeter* yaitu memberikan pemasukan sebanyak-banyaknya ke dalam kas negara sehingga tidak mengherankan apabila barang dan jasa yang diperjualkan belikan, hampir semuanya terkena PPN (Suandi, 2008). Selain itu PPN juga mengandung unsur regresif, yaitu semakin tinggi kemampuan konsumen, semakin ringan beban pajak yang dipikul. Sebaliknya semakin rendah kemampuan konsumen, semakin berat pajak yang dipikul. Hal ini terjadi karena PPN menerapkan tarif tunggal. Tarif tunggal menyebabkan ketidakadilan karena konsumsi atas barang dan jasa yang semakin tinggi menyebabkan semakin kecil beban pajak yang ditanggung. Untuk mengurangi regresifitas ini, konsumen yang mengkonsumsi barang kena pajak yang tergolong mewah dikenakan beban pajak tambahan berupa Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM).

Salah satu kelompok barang kena pajak yang tergolong mewah menurut pasal 5 ayat (1) Undang- Undang PPN adalah barang elektronik. Bisa dikatakan sebagian besar kelompok barang kena pajak yang tergolong mewah selain kendaraan bermotor adalah barang elektronik. Barang elektronik dengan mudah dapat dijumpai dalam kehidupan sehari-hari. Tanpa disadari, masyarakat dalam kesehariannya sudah tergantung pada barang-barang elektronik karena keberadaannya mempermudah aktivitas. Dalam kehidupan sehari-hari, barang elektronik merupakan barang yang paling cepat mengalami reposisi, yaitu dari barang

mewah yang dikonsumsi segelintir orang ke barang yang banyak dikonsumsi hampir semua lapisan masyarakat.

Reposisi atau pergeseran yang signifikan terhadap konsumsi barang kena pajak yang tergolong mewah, juga akan berdampak terhadap penerimaan PPnBM oleh negara. Jika semakin banyak konsumen mengkonsumsi barang kena pajak yang tergolong mewah maka akan semakin banyak pula pendapatan yang didapat dari PPnBM. Meski mengkonsumsi barang yang tergolong mewah, banyak konsumen yang tidak menyadari bahwa barang yang mereka konsumsi sudah tergolong dalam barang kena pajak yang tergolong mewah. Bahkan besar kemungkinannya masyarakat umum tidak memahami apa itu PPnBM. Hal ini mungkin disebabkan oleh karakter dari PnBM itu sendiri. PPnBM merupakan pungutan tambahan disamping PPN dan hanya dipungut satu kali yaitu pada saat import dan penyerahan oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP) pabrika yang selanjutnya tidak ada mekanisme pajak keluaran dan pajak masukan di tingkat distributor, pedagang, atau pengecer (Suandy, 2008). PPnBM oleh distributor akan dimasukkan ke harga pokok barang kena pajak yang tergolong mewah tersebut sehingga konsumen tidak menyadari bahwa mereka juga menanggung PPnBM selain PPN yang biasanya tertera dalam nota penjualan.

Salah satu golongan masyarakat pemakai barang elektronik adalah mahasiswa akuntansi. Mahasiswa akuntansi sebagai bagian dari konsumen barang elektronik tentunya sudah mempunyai pengetahuan tersendiri tentang PPnBM. Sebagai masyarakat terdidik yang diasumsikan berwawasan luas dan ilmiah, paling tidak mahasiswa akuntansi sudah pernah mendengar tentang PPnBM baik melalui materi kuliah maupun referensi yang pernah mereka baca. Dengan mengetahui PPnBM, mahasiswa seharusnya dapat mengendalikan konsumsinya atas barang elektronik karena hanya menghambur-hamburkan uang. Namun dugaan ini perlu dibuktikan kebenarannya karena pada kenyataannya mahasiswa secara umum malah menduduki prosentase yang besar sebagai konsumen atas barang elektronik yang terkena PPnBM. Mahasiswa saat ini tidak dapat dilepaskan dari penggunaan telepon seluler, laptop, sepeda motor, televisi untuk menunjang kegiatannya sehari-hari. Tidak jarang mahasiswa dengan mudahnya berganti-ganti barang elektronik demi memenuhi keinginannya akan produk terbaru. Mahasiswa seolah-olah tidak peduli dengan harga mahal barang elektronik yang salah satunya karena harga pokok barang yang mereka pakai mengandung komponen PPnBM.

Berdasarkan pada analisa perilaku masyarakat umum dan mahasiswa dalam mengkonsumsi barang elektronik di atas, penelitian ini dilakukan untuk menjawab masalah, **“Apakah terdapat perbedaan pengetahuan antara masyarakat umum dengan mahasiswa akuntansi tentang Pajak Penjualan Barang Mewah (PPnBM) pada barang elektronik?”** Penelitian dilakukan pada salah satu pusat penjualan barang elektronik di kota Yogyakarta. Alasan penelitian dilakukan di kota Yogyakarta karena mahasiswa sebagai konsumen barang elektronik mudah ditemukan di kota pelajar tersebut.

1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan bahwa mahasiswa akuntansi sebagai masyarakat terdidik yang diasumsikan berwawasan luas dan ilmiah, memiliki pengetahuan yang lebih baik tentang PPN-BM jika dibandingkan dengan masyarakat umum dalam melakukan pertimbangan untuk melakukan pembelian atas barang elektronik. Diharapkan melalui hasil penelitian dapat dijelaskan tentang fenomena pergeseran konsumsi atas barang yang tergolong mewah di dalam masyarakat.

II. KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS**2.1. Pajak Pertambahan Nilai (PPn)**

Dasar hukum dari Pajak Pertambahan Nilai (PPn) adalah Undang – Undang nomor 8 tahun 1983 sebagaimana yang telah diubah terakhir kali dengan Undang – Undang nomor 18 tahun 2000 tentang Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan Barang Mewah (PPnBM). Menurut Suandy (2008), Pajak Pertambahan Nilai (PPn) adalah pajak yang dikenakan terhadap penyerahan atau impor Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak yang dilakukan oleh Pengusaha Kena Pajak dan dapat dikenakan berkali – kali setiap ada Pertambahan Nilai dan dapat dikreditkan.

Subyek dari PPn adalah Pengusaha Kena Pajak (PKP). Yang dimaksud dengan pengusaha adalah orang pribadi atau badan dalam bentuk apapun yang dalam lingkungan perusahaan atau pekerjaannya menghasilkan barang, mengimpor barang, mengekspor barang, melakukan usaha perdagangan, memanfaatkan barang tidak berwujud dari luar Daerah Pabean, melakukan usaha jasa atau memanfaatkan jasa dari luar Daerah Pabean; sedangkan yang dimaksud dengan Pengusaha Kena Pajak adalah Pengusaha yang melakukan penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau penyerahan Jasa Kena Pajak yang dikenakan pajak berdasarkan Undang-undang ini, tidak termasuk Pengusaha Kecil yang batasannya ditetapkan oleh Menteri Keuangan, kecuali Pengusaha Kecil yang memilih untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak.

Obyek Pajak Pertambahan Nilai (PPn) diatur dalam Pasal 4, Pasal 16C, dan Pasal 16 D Undang – Undang Pajak Pertambahan Nilai (PPn) adalah sebagai berikut:

1. Penyerahan Barang Kena Pajak di dalam Daerah Pabean yang dilakukan oleh Pengusaha;.
2. Impor Barang Kena Pajak;
3. Penyerahan Jasa Kena Pajak yang dilakukan di dalam Daerah Pabean oleh Pengusaha;
4. Pemanfaatan Barang Kena Pajak tidak berwujud dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean;
5. Pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean;
6. Ekspor Barang Kena Pajak oleh Pengusaha Kena Pajak.
7. Kegiatan membangun sendiri yang dilakukan tidak dalam lingkungan perusahaan atau pekerjaan oleh orang pribadi atau badan yang hasilnya digunakan sendiri atau digunakan pihak lain.
8. Penyerahan aktiva oleh Pengusaha Kena Pajak yang menurut tujuan semula aktiva tersebut tidak untuk diperjualbelikan, sepanjang Pajak Pertambahan Nilai yang dibayar pada saat perolehannya dapat dikreditkan.

Kelompok barang yang tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPn) adalah: Suandy (2005)

1. Barang hasil pertambangan atau hasil pengeboran, yang diambil langsung dari sumbernya, seperti :
 - a. Minyak mentah (*crude oil*);
 - b. Gas bumi;
 - c. Panas bumi;
 - d. Pasir dan kerikil;
 - e. Batubara sebelum diproses menjadi briket batubara; dan
 - f. Bijih besi, bijih timah, bijih emas, bijih tembaga, biji nikel, dan bijih perak serta bijih bauksit.
2. Barang – barang kebutuhan pokok yang sangat dibutuhkan oleh rakyat banyak, seperti: beras, gabah, jagung, sagu, kedelai, dan garam baik yang beryodium maupun yang tidak beryodium.

3. Makanan dan minuman yang disajikan di hotel, restoran, rumah makan, warung dan sejenisnya.
4. Uang, emas batangan, dan surat – surat berharga.

Sedangkan kelompok jasa yang tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPn) adalah :

1. Jasa di bidang pelayanan kesehatan medik;
2. Jasa di bidang pelayanan sosial;
3. Jasa di bidang pengiriman surat dengan perangko;
4. Jasa di bidang perbankan, asuransi, dan sewa guna usaha dengan hak opsi;
5. Jasa di bidang keagamaan;
6. Jasa di bidang pendidikan;
7. Jasa di bidang kesenian dan hiburan yang telah dikenakan pajak tontonan;
8. Jasa di bidang penyiaran yang bukan bersifat iklan;
9. Jasa di bidang angkutan umum didarat dan di air;
10. Jasa di bidang tenaga kerja;
11. Jasa di bidang perhotelan; dan
12. Jasa yang disediakan oleh pemerintah dalam rangka menjalankan pemerintahan secara umum.

2. 2. Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM)

Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) merupakan jenis pajak yang merupakan satu paket dalam Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai. Namun demikian, mekanisme pengenaan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) ini sedikit berbeda dengan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Menurut Suandy (2008), Pajak Penjualan atas Barang Mewah adalah pajak yang dikenakan terhadap penyerahan atau impor barang – barang berwujud yang tergolong mewah. Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) hanya dikenakan satu kali pada sumbernya yaitu pabrikan atau saat impor dan tidak dapat dikreditkan. Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) tidak dapat dikenakan tersendiri tanpa dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Subyek pajak dari Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) adalah Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang menghasilkan Barang Kena Pajak (BKP) yang tergolong mewah dalam lingkungan perusahaan atau pekerjaannya dan pengusaha yang mengimpor barang yang tergolong mewah. Sedangkan obyek dari Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) adalah penyerahan barang berwujud yang tergolong mewah dan impor barang yang tergolong mewah.

Berdasarkan Pasal 5 Ayat (1) Undang- Undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dikenakan terhadap :

1. Penyerahan Barang Kena Pajak Yang Tergolong Mewah yang dilakukan oleh Pengusaha yang menghasilkan Barang Kena Pajak Yang Tergolong Mewah di dalam Daerah Pabean dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya;
2. Impor Barang Kena Pajak Yang Tergolong Mewah.

Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) tidak dikenakan lagi pada rantai penjualan setelah itu. Adapun pihak yang memungut Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) tentu saja pabrikan BKP Mewah pada saat melakukan penyerahan atau penjualan BKP Mewah. Sementara itu, Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) atas impor BKP mewah dilunasi oleh importir berbarengan dengan pembayaran Pajak Pertambahan Nilai (PPN) impor dan PPh Pasal 22 Impor.

Tarif Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) berdasarkan Pasal 8 Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN), ditentukan :

1. Tarif Pajak Penjualan Atas Barang Mewah adalah paling rendah 10% (sepuluh persen) dan paling tinggi 75% (tujuh puluh lima persen).
2. Atas ekspor Barang Kena Pajak Yang Tergolong Mewah dikenakan pajak dengan tarif 0% (nol persen).
3. Dengan Peraturan Pemerintah ditetapkan kelompok Barang Kena Pajak Yang Tergolong Mewah yang dikenakan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM).
4. Jenis Barang yang dikenakan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) atas Barang Kena Pajak Yang Tergolong Mewah ditetapkan dengan Keputusan Menteri Keuangan.

2.3. Pengetahuan

Setiap individu mempunyai pengetahuan yang berbeda – beda. Meski mempelajari hal yang sama, tetapi pengetahuan yang dimiliki oleh masing-masing individu dapat berbeda. Ada beberapa pengertian mengenai pengetahuan; yaitu:

Pengetahuan diartikan hanyalah sekedar “tahu”, yaitu hasil tahu dari usaha manusia untuk menjawab pertanyaan “what”, misalnya apa batu, apa gunung, apa air, dan sebagainya. (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2001)

Pengetahuan adalah merupakan hasil “Tahu” dan ini terjadi setelah orang melakukan penginderaan terhadap suatu objek tertentu yang mana penginderaan ini terjadi melalui panca indera manusia yakni indera penglihatan, pendengaran, penciuman, rasa dan raba yang sebagian besar pengetahuan manusia diperoleh melalui mata dan telinga. (Notoatmodjo, 2003)

Notoatmodjo (2003:3) membagi 6 tingkat pengetahuan yang dicapai dalam domain kognitif yaitu :

1. Tahu (*know*)
Tahu diartikan sebagai mengingat suatu materi yang telah dipelajari sebelumnya. Pengetahuan tingkat ini adalah mengingat kembali terhadap suatu yang spesifik dari seluruh bahan yang dipelajari atau rangsangan yang telah diterima. Oleh sebab itu, ini merupakan tingkat pengetahuan yang paling rendah. Untuk mengukur bahwa seseorang tahu tentang apa yang dipelajari antara lain menyebutkan, menguraikan, mendefinisikan, menyatakan dan sebagainya.
2. Memahami (*Comprehention*)
Memahami diartikan sebagai suatu kemampuan untuk menjelaskan secara benar tentang objek yang diketahui dan dapat menginterpretasikan materi tersebut secara benar, orang yang telah paham terhadap objek atau materi harus dapat menjelaskan, menyebutkan contoh, menyimpulkan, meramalkan dan sebagainya terhadap objek yang dipelajari.
3. Aplikasi (*Application*)
Aplikasi diartikan sebagai kemampuan untuk menggunakan materi yang telah dipelajari pada situasi atau kondisi sebenarnya, aplikasi ini diartikan dapat sebagai aplikasi atau penggunaan hukum-hukum, rumus metode, prinsip dan sebagainya dalam konteks atau situasi yang lain.
4. Analisis (*Analysis*)
Adalah suatu kemampuan untuk menjabarkan materi atau suatu objek kedalam komponen-komponen tetapi masih dalam suatu struktur organisasi tersebut dan masih ada kaitannya satu sama lain. Kemampuan analisa ini dapat dilihat dari penggunaan kata kerja dapat menggambarkan, membedakan, mengelompokkan dan sebagainya. Analisis merupakan kemampuan untuk mengidentifikasi, memisahkan dan sebagainya.
5. Sintesa (*Syntesis*)
Adalah suatu kemampuan untuk meletakkan atau menggabungkan bagian-bagian didalam suatu bentuk keseluruhan yang baru dengan kata lain sintesis

adalah suatu kemampuan untuk menyusun formasi baru dari informasi-informasi yang ada; misalnya dapat menyusun, dapat menggunakan, dapat meringkaskan, dapat menyesuaikan terhadap suatu teori atau rumusan yang telah ada.

6. Evaluasi (*Evaluation*)

Evaluasi ini berkaitan dengan kemampuan untuk melakukan justifikasi atau penilaian terhadap suatu materi atau objek. Penilaian itu berdasarkan suatu kriteria yang ditentukan sendiri atau menggunakan kriteria yang telah ada.

Tingkatan pengetahuan yang telah dicapai seseorang dapat diketahui dengan melakukan pengukuran. Pengukuran pengetahuan dapat dilakukan dengan wawancara atau angket yang menanyakan tentang isi materi yang ingin diukur dari subjek penelitian atau responden. Dari jawaban-jawaban yang diberikan dapat diketahui kedalaman atau tingkatan pengetahuan yang ingin diketahui sesuai dengan tingkatan-tingkatan di atas.

Pengetahuan dapat dikembangkan lebih lanjut menjadi ilmu apabila memenuhi tiga kriteria, yaitu adanya obyek kajian, memiliki metoda pendekatan, dan bersifat universal. Tidak selamanya fenomena yang ada di alam ini dapat dijawab dengan ilmu, atau setidaknya banyak pada awalnya ilmu tidak dapat menjawabnya. Hal tersebut disebabkan ilmu yang dimaksud dalam terminologi di sini mensyaratkan adanya fakta-fakta. Pengetahuan muncul ketika seseorang menggunakan indera atau akal budinya untuk mengenali benda atau kejadian tertentu yang belum pernah dilihat atau dirasakan sebelumnya. Misalnya seseorang mencicipi masakan yang baru dikenalnya, ia akan mendapatkan pengetahuan tentang bentuk, rasa, dan aroma masakan tersebut.

2.4. Tinjauan Penelitian Terdahulu dan Pengembangan Hipotesis

Penelitian yang dilakukan untuk melakukan analisa pemahaman atas Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) untuk barang elektronik masih jarang ditemukan. Dari penelusuran singkat yang dilakukan hanya terdapat 2 penelitian yang melakukan analisa terhadap pemahaman PPnBM. Penelitian pertama dilakukan di kota Malang yang berjudul “Persepsi Konsumen Terhadap Pajak Penjualan Barang Mewah (PPnBM) Pada Barang Elektronik di Kota Malang” (<http://jurnalskripsi.com/persepsi-konsumen-terhadap-pajak-penjualan-atas-barang-mewah-ppnbnm-pada-produk-elektronika-di-kota-malang-pdf.htm>).

Penelitian ini meneliti tentang persepsi yang dimiliki oleh konsumen mengenai PPnBM pada barang elektronik di Kota Malang dan diasumsikan konsumen tidak mengetahui tentang apa yang dimaksud dengan PPnBM. Hasil penelitian membuktikan bahwa konsumen dalam melakukan transaksi tidak memperhatikan apakah barang elektronik yang dibeli termasuk obyek PPnBM atau tidak. Hal itu disebabkan karena konsumen tidak memahami tentang PPnBM.

Penelitian kedua dilakukan oleh Sasmita (2010) yang melakukan analisa tentang pengetahuan para pemilik toko elektronik di kota Yogyakarta tentang materi Undang – Undang Pajak Pertambahan Nilai (PPn) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) untuk barang elektronik. Hasil penelitian terhadap 55 responden membuktikan bahwa para pemilik toko elektronik di Yogyakarta mengetahui tentang materi Undang – Undang Pajak Pertambahan Nilai (PPn) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM). Mereka mengetahui materi dimaksud karena pemilik toko barang elektronik merupakan subyek pajak atas PPn dan PPnBM sehingga mereka perlu memiliki pengetahuan atas pajak yang harus mereka bayar.

Melihat hasil penelitian di atas, pengetahuan maupun persepsi atas materi pajak tergantung pada kelompok responden yang ingin diteliti pengetahuannya. Apabila mereka berhubungan langsung dengan kewajiban yang ditimbulkan oleh pajak, mereka akan

berusaha mempelajari materi yang dimaksud. Namun apabila tidak terkait langsung dengan kewajiban yang muncul, maka mereka tidak akan terlalu peduli dengan pengetahuan atas pajak yang sebenarnya tanpa disadari juga mereka tanggung.

Penelitian ini dilakukan untuk membuktikan bahwa mahasiswa sebagai kelompok terpelajar seharusnya memiliki pengetahuan yang lebih baik daripada masyarakat umum dalam mempertimbangkan pembelian atas barang elektronik. Sebagai masyarakat terdidik yang diasumsikan berwawasan luas dan ilmiah, paling tidak mahasiswa akuntansi sudah pernah mendengar tentang PPnBM baik melalui materi kuliah maupun referensi yang pernah mereka baca. Responden lain dalam penelitian ini adalah masyarakat umum yang membeli produk barang elektronik. Meski mengkonsumsi barang yang tergolong mewah, banyak konsumen masyarakat umum yang tidak menyadari bahwa barang yang mereka konsumsi sudah tergolong dalam barang kena pajak yang tergolong mewah. Bahkan besar kemungkinannya masyarakat umum tidak memahami apa itu PPnBM.

Berdasarkan analisa atas hasil penelitian terdahulu dan analisa atas konsumen barang elektronik di atas, maka hipotesis yang diajukan untuk diuji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

H_A : Terdapat perbedaan pengetahuan antara masyarakat umum dengan mahasiswa akuntansi di kota Yogyakarta tentang Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) pada barang elektronik.

III. METODE RISET

3.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian empiris yang dilakukan dengan cara memberikan pertanyaan – pertanyaan kepada responden individu. Teknik ini disebut juga teknik survei atau *self-administered survey* dan termasuk pada kelompok *intercept studies*.

3.2. Populasi dan Sampel

Populasi berkaitan dengan seluruh group atau kelompok orang – orang, kejadian, atau segala sesuatu yang berkaitan dengan masalah yang sedang peneliti selidiki (Sekaran, 2000). Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah konsumen barang elektronik di kota Yogyakarta.

Teknik pengumpulan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Simple Random Sampling*. *Simple Random Sampling* adalah suatu cara pengambilan sampel sebanyak N yang dipilih dari populasi dengan N elemen secara acak sedemikian rupa sehingga setiap elemen populasi mendapat kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sampel N elemen mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih seperti kombinasi – kombinasi lainnya (Supranto, 2001).

Sampel yang digunakan terbagi ke dalam 2 kelompok yaitu; kelompok pertama adalah masyarakat umum dan kelompok kedua adalah mahasiswa akuntansi minimal telah mengambil mata kuliah Perpajakan 1. Sampel diambil secara acak dengan membagikan kuesioner kepada setiap konsumen yang benar-benar melakukan pembelian barang elektronik di Jogjatronik yang merupakan pusat penjualan elektronik terbesar di Kota Yogyakarta.

3.3. Operasionalisasi Variabel

Penelitian ini hanya menggunakan 1 variabel yaitu pengetahuan yang dimiliki masyarakat umum dan mahasiswa tentang Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) pada barang elektronik. Pengetahuan yang dimiliki oleh masyarakat umum dan mahasiswa selaku konsumen barang elektronik, akan diukur dari 1 (satu) tingkatan saja yaitu pada tingkatan **Tahu (*Know*)** menurut Notoatmodjo (2003). Tahu yang diukur dalam penelitian

ini adalah tahu tentang materi Undang-Undang Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) yang dijabarkan menjadi 25 butir pernyataan pengetahuan di dalam kuesioner.

Data – data dari responden dikumpulkan dengan cara menyebarkan kuesioner kepada masyarakat umum dan mahasiswa akuntansi selaku konsumen dari barang elektronik. Kemudian data – data tersebut akan dioperasionalkan agar dapat diukur dengan metode penskalaan perbedaan semantik (*Semantic Differential Scale*), dimana respons dari subyek akan diukur menggunakan 2 (dua) buah nilai ekstrim di ruang yang disediakan yang disebut dengan ruang semantik. Nilai tersebut adalah 1 (satu) yang berarti responden tahu tentang materi yang ditanyakan dan 2 (dua) yang berarti responden tidak tahu tentang materi yang ditanyakan.

3.4. Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh dari responden secara langsung. Teknik pengumpulan data adalah suatu cara yang digunakan untuk mendapatkan informasi atau data yang diperlukan sebagai bahan penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam adalah teknik survei menggunakan kuesioner yang disebar di tempat umum / *intercept studies* (Hartono, 2007).

Kuesioner adalah sekumpulan pertanyaan tertulis dimana responden mencatat respon atau jawaban mereka, biasanya pada alternatif – alternatif yang didefinisikan agak mirip (Sekaran, 2000). Penyebaran kuesioner dilakukan dengan mendatangi Jogiatronik yang beralamat di Jln. Brigjen Katamso 75 – 77 Yogyakarta dan kemudian mendistribusikannya secara langsung kepada masyarakat umum dan mahasiswa dalam jangka waktu 2 (dua) minggu. Kuesioner-kuesioner yang dikembalikan oleh responden diseleksi terlebih dahulu guna mendapatkan kuesioner yang terisi secara lengkap.

3.5. Teknik Analisis Data

1. Uji Pendahuluan

Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh melalui kuesioner. Agar kuesioner dapat mengukur apa yang akan diketahui, maka perlu dilakukan pengujian terlebih dahulu terhadap alat atau kuesioner tersebut. Pengujian yang dilakukan adalah uji validitas dan reliabilitas.

Setelah dilakukan pengujian alat, langkah selanjutnya adalah menguji distribusi data yang diperoleh dari kuesioner. Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah data terdistribusi normal atau tidak. Pengujian normalitas data akan menentukan pengujian statistik yang dipilih dalam uji hipotesis. Pengujian validitas, reliabilitas, dan normalitas dilakukan secara statistik.

- a. **Validitas (*validity*)** menunjukkan seberapa jauh suatu tes atau satu set dari operasi-operasi mengukur apa yang seharusnya diukur (Hartono, 2007, hal. 120). Pengujian validitas akan dilakukan dengan menggunakan *factor analysis*. Setiap item pernyataan dalam instrumen diuji karena pengujian validitas yang dilakukan termasuk dalam validitas konstruk. Pengujian ini untuk menunjukkan seberapa baik hasil – hasil yang diperoleh dari penggunaan suatu pengukur sesuai dengan teori – teori yang digunakan untuk mendefinisikan suatu konstruk. Instrumen dikatakan valid apabila hasil yang didapatkan adalah masing- masing pernyataan mengelompok sesuai dengan kelompoknya.
- b. **Reliabilitas (*reliability*)** menunjukkan stabilitas dan konsistensi dari suatu instrumen yang mengukur suatu konsep dan berguna untuk mengakses “kebaikan” dari suatu pengukur (Hartono, 2007, hal. 120). Untuk menganalisis reliabilitas digunakan koefisien **alpha (α) dari Cronbach**, dengan rumus sebagai berikut:

$$\alpha = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum \sigma_{xi}^2}{\sigma_x^2} \right)$$

Dimana:

α = Cronbach's coefficient alpha

k = jumlah pecahan

$\sum \sigma_{xi}^2$ = total dari varian masing – masing pecahan

σ_x^2 = varian dari total skor

- c. **Normalitas (normality) data** digunakan untuk membuktikan apakah data yang diuji tersebar dalam pola mengikuti distribusi normal atau tidak. Normal atau tidaknya sebaran data menentukan uji statistik yang akan digunakan dalam menguji hipotesis. Apabila data terdistribusi normal maka statistik parametrik dapat digunakan, sebaliknya apabila tidak normal dapat digunakan statistik non parametrik. Pengujian normalitas menggunakan uji **Kolmogorov-Smirnov**.

2. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dimaksudkan untuk mengetahui ada atau tidaknya perbedaan rata-rata pengetahuan terhadap Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) diantara masing - masing kelompok responden. Dikarenakan antara masing-masing kelompok yang diuji saling independen, maka pengujiannya dilakukan dengan menggunakan alat analisis **t-test**, dengan tipe sebagai berikut ini :

$$t = \frac{\bar{X} - \mu}{s / \sqrt{n}}$$

Dimana :

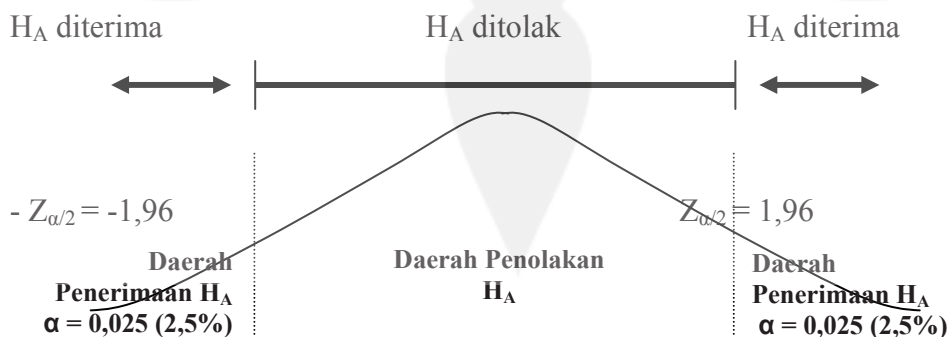
\bar{X} = nilai rata – rata sampel

μ = nilai rata – rata populasi

s = deviasi standar sampel

n = jumlah observasi di dalam sampel

Pembuatan keputusan yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut ini :



$H_0 : \mu_1 = \mu_0$

$H_A : \mu_1 \neq \mu_0$

Dimana :

- H_A diterima apabila $Z_h < -Z$ tabel atau Z tabel $< Z_h$

- H_A ditolak apabila $-Z_{\text{tabel}} < Z_h < Z_{\text{tabel}}$

Sebelum dilakukan pengujian, data yang sudah terkumpul akan dilihat dan diseleksi terlebih dahulu, guna mengetahui kelengkapan data yang terdapat di dalam kuesioner. Setelah data dinyatakan lengkap maka baru akan dilakukan pengujian atas hipotesis yang diajukan dalam penelitian.

IV. HASIL PENELITIAN

4.1. Sampel Penelitian

Kuesioner yang berhasil disebar kepada responden berjumlah 147 lembar selama 2 minggu penyebaran dari tanggal 21 Februari – 5 Maret 2011. Kuesioner dibagikan kepada konsumen yang benar-benar melakukan pembelian barang elektronik di Jogjatronik Jln. Brigjen Katamso 75 – 77 Yogyakarta. Dari 147 lembar kuesioner yang disebar ternyata kembali 112 lembar. Dari jumlah tersebut yang diisi lengkap dan dapat diolah berjumlah 97 (sembilan puluh tujuh) kuesioner dengan rincian 75 (tujuh puluh lima) responden masyarakat umum dan 22 (dua puluh dua) responden mahasiswa akuntansi. Seleksi sampel selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel. 4.1. Jumlah Sampel

RINCIAN	JUMLAH	
Kuesioner disebar	3	147
Kuesioner tidak kembali		5
Kuesioner tidak diisi lengkap	1	5
	5 +	0 -
Kuesioner dapat diolah		97

4.2. Hasil Uji Pendahuluan

1. Uji Validitas

Hasil uji validitas menggunakan analisis faktor ditemukan bahwa nilai *Kaiser-Meyer-Oikin Measure of Sampling Adequacy (KMO MSA)* adalah 0,838 dan nilai *Bartelt's Test* dengan *Chi-squares* sebesar 1904,736 dengan probabilitas $(p) = 0.000$. Suatu instrumen dikatakan valid apabila nilai *KMO MSA* ≥ 5 (Hair et al., 1997) sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh faktor dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Untuk menganalisis reliabilitas digunakan koefisien alpha (α) dari Cronbach. Berdasarkan uji reliabilitas yang dilakukan, alpha untuk masing – masing pernyataan adalah sebagai berikut: kelompok I adalah 0,9145; kelompok II adalah 0,8847; kelompok III adalah 0,8820; kelompok IV adalah 0,8608 dan kelompok V adalah 0,7940. Menurut Thorndike dan Hagen (seperti dikutip Fernandez, 1984) koefisien alpha minimum yang diijinkan dalam *reliability test* adalah 0.50 dengan demikian pernyataan dalam masing-masing kelompok dinyatakan *reliable*.

3. Uji Normalitas Data

Syarat utama dari t-test adalah distribusi data harus normal. Hasil distribusi populasi data yang dihasilkan lewat *Kolmogorov-Smirnov test* diketahui bahwa nilai *Kolmogorov-*

Smirnov untuk kelompok masyarakat umum = 0,201 dan mahasiswa = 0,192 yang keduanya memiliki signifikansi $< 0,05$. Dari nilai tersebut dapat disimpulkan bahwa distribusi data tidak normal. Dengan demikian, untuk menguji hipotesis digunakan *Uji Mann-Whitney (U-test)*. Uji ini dilakukan selain karena distribusi data yang tidak normal juga karena data pada penelitian ini berasal dari dua sampel yang independen. Pada penelitian ini menggunakan dua kelompok responden (sampel) yaitu masyarakat umum dan mahasiswa yang merupakan konsumen barang elektronik.

4.3. Hasil Pengujian Hipotesis

Langkah – langkah yang dilakukan dalam pengujian hipotesis di dalam penelitian ini adalah:

1. Menentukan nilai H_0 dan H_A
 H_0 : Tidak terdapat perbedaan pengetahuan antara masyarakat umum dan mahasiswa akuntansi terhadap Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) pada barang elektronik di kota Yogyakarta.
 H_A : Terdapat perbedaan pengetahuan antara masyarakat umum dan mahasiswa akuntansi terhadap Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) pada barang elektronik di kota Yogyakarta
2. Menentukan taraf signifikan 5% dengan pengujian dua sisi.
3. Pengambilan keputusan
 - a. Jika probabilitas $> 0,05$, maka H_A ditolak
 - b. Jika probabilitas $< 0,05$, maka H_A diterima
4. Membuat keputusan

Setelah diketahui bahwa distribusi populasi data tidak normal, selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis menggunakan *Uji Mann-Whitney (U-test)*. Hasil pengujian selengkapnya dapat dilihat pada gambar berikut:

Test Statistics ^a

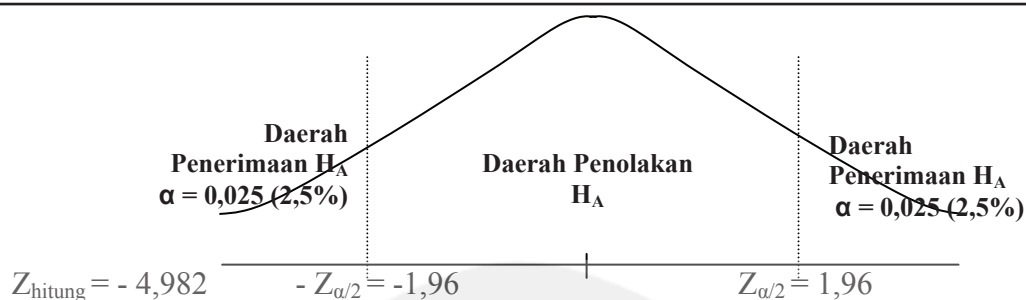
	RANK of MEANS by RES
Mann-Whitney U	248,500
Wilcoxon W	501,500
Z	-4,982
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000

a. Grouping Variable: Kategori Responden

Sumber: Data diolah

Gambar 4.2. Output Pengujian Statistik

Secara keseluruhan *Uji Mann-Whitney (U-test)* menunjukkan bahwa nilai Z_{hitung} sebesar - 4,982 dengan pengujian signifikansi dua sisi sebesar 0,000 atau probabilitas di bawah 0,05 ($- 0,000 < 0,0\%$). Dengan demikian maka penelitian ini dapat membuat keputusan bahwa H_A diterima. Apabila disajikan dalam kurva distribusi normal dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 4.3. Kurva Penerimaan Hipotesis Alternatif

Gambar di atas menunjukkan bahwa nilai $Z_{hitung} = -4,982$ terletak pada daerah penerimaan H_A sisi sebelah kiri. Hasil ini mendukung pengujian statistik yang menunjukkan penerimaan H_A . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan pengetahuan antara masyarakat umum dengan mahasiswa akuntansi terhadap Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) pada barang elektronik di kota Yogyakarta.

4.4. Pembahasan

Pada bagian ini dilakukan pembahasan atas hasil pengujian hipotesis yang dilakukan secara deskriptif. Pengujian hipotesis membuktikan bahwa terdapat perbedaan pengetahuan antara masyarakat umum dengan mahasiswa akuntansi terhadap Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) pada barang elektronik di kota Yogyakarta. Adanya perbedaan ini tidak berarti bahwa mahasiswa akuntansi memiliki pengetahuan tentang PPnBM yang lebih baik jika dibandingkan dengan masyarakat umum. Hal itu dapat dijelaskan melalui gambar statistik deskriptif berikut ini:

Descriptive Statistics					
		Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum
RANK of MEANS by RES	7	31,98969	22,24672	1,000	6
Kategori Responden	7	1,77	,42	1	2

Sumber: Data diolah

Gambar 4.2. Output Deskripsi

Gambar di atas memberikan informasi tentang deskripsi sampel yang digunakan dalam penelitian. Pada kategori responden terlihat jumlah responden adalah sebesar 97; dengan *mean* sebesar 1,77; standar deviasi sebesar 0,42; nilai minimum sebesar 1; dan nilai maksimum untuk kategori responden adalah sebesar 2. Hasil ini menunjukkan bahwa di antara 2 pilihan jawaban minimum dan maksimum (1 = “tahu” dan 2 = “tidak tahu”), responden seluruhnya baik masyarakat umum maupun mahasiswa akuntansi sejumlah 97 orang, cenderung untuk memilih jawaban 2 = “tidak tahu” yang ditunjukkan dengan nilai *mean* untuk kategori responden sebesar 1,77. Standar deviasi yang relatif kecil sebesar 0,42 juga menunjukkan bahwa penyimpangan atas kecenderungan jawaban responden relatif tidak terlalu besar.

Gambar berikut ini akan menjelaskan perbedaan pengetahuan yang terjadi antara masyarakat umum dengan mahasiswa.

Ranks

Kategori Responden	N	Mean Rank	Sum of Ranks
RANK of MEANS by RE: Pelajar/Mahasiswa	22	22,80	501,50
Masyarakat Umum	75	56,69	4251,50
Total	97		

Sumber: Data diolah

Gambar 4.3. Output Peringkat Rata-Rata

Berdasarkan nilai yang dapat dipilih oleh responden dalam kuesioner yaitu 1 = “tahu” dan 2 = “tidak tahu”, menunjukkan bahwa nilai yang lebih besar (yaitu 2) mengarah pada jawaban tidak tahu. Gambar di atas menunjukkan bahwa peringkat rata-rata jawaban responden untuk kelompok masyarakat umum sebesar 56,69 lebih besar daripada peringkat mahasiswa sebesar 22,80. Pengujian ini menunjukkan bahwa jawaban masyarakat umum cenderung mengarah pada jawaban “tidak tahu” yang lebih tinggi daripada mahasiswa. Dengan demikian, berdasarkan pembahasan atas gambar 4.2. dan gambar 4.3. dapat disimpulkan bahwa walaupun kedua kelompok responden sama-sama cenderung menjawab tidak tahu tentang Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) pada barang elektronik, namun tingkat ketidaktahuan masyarakat umum terbukti lebih tinggi daripada mahasiswa akuntansi.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan bahwa mahasiswa akuntansi sebagai masyarakat terdidik yang diasumsikan berwawasan luas dan ilmiah, memiliki pengetahuan yang lebih baik jika dibandingkan dengan masyarakat umum. Hasil analisa statistik mendukung hipotesa alternatif (H_A) yaitu terdapat perbedaan pengetahuan antara masyarakat umum dengan mahasiswa akuntansi terhadap Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) pada barang elektronik di kota Yogyakarta.

Walaupun terdapat perbedaan pengetahuan, namun bukan berarti pengetahuan mahasiswa akuntansi tentang PPnBM lebih baik daripada masyarakat umum. Hasil analisa deskriptif menunjukkan bahwa sebenarnya kedua kelompok konsumen barang elektronik ini sama-sama tidak tahu tentang materi PPnBM, namun tingkat ketidaktahuan masyarakat umum lebih tinggi daripada mahasiswa akuntansi. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tujuan penelitian tercapai.

5.2. Keterbatasan

Penelitian ini dilakukan dengan memiliki 2 keterbatasan yang dapat menghambat generalisasi hasil penelitian; yaitu:

1. Tingkat pengetahuan yang diteliti hanya pada tingkatan **Tahu (Know)** menurut Notoatmodjo (2003). Hal ini mengakibatkan pilihan jawaban dalam kuesioner terbatas hanya pada pilihan “tahu” dan “tidak tahu” yang menyebabkan kesulitan dalam melakukan eksplorasi mendalam atas jawaban responden.
2. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini terdapat kesenjangan dalam jumlah responden untuk masing-masing kelompok sampel. Kesenjangan jumlah ini bisa menyebabkan bias penelitian karena jumlah yang berbeda menyebabkan populasi yang hendak diteliti menjadi kurang terwakili.

5.3. Saran

Berdasarkan keterbatasan yang terjadi dalam penelitian ini, untuk penelitian selanjutnya yang serupa dapat dilakukan pengembangan sebagai berikut:

1. Penelitian selanjutnya dapat dilakukan pada tingkatan pengetahuan yang lebih tinggi yaitu: memahami (*comprehension*), aplikasi (*application*), analisis (*analysis*), sintesa (*sysesis*), dan evaluasi (*evaluation*). Penggunaan tingkat pengetahuan yang lebih tinggi ini memudahkan peneliti untuk melakukan eksplorasi lebih mendalam dengan memodifikasi kuesioner menggunakan pertanyaan dan jawaban yang lebih luas.
2. Penelitian selanjutnya dapat dilakukan di tempat lain yang memiliki variasi dan jumlah konsumen yang lebih banyak sehingga jumlah responden yang diperoleh sesuai dengan jumlah yang diharapkan dalam desain peneliti.

Diharapkan dengan melakukan kedua saran di atas, hasil-hasil penelitian selanjutnya lebih bisa digeneralisasi hasil dan manfaatnya.

DAFTAR PUSTAKA

- <http://jurnalskripsi.com/persepsi-konsumen-terhadap-pajak-penjualan-atas-barang-mewah-ppnbnm-pada-produk-elektronika-di-kota-malang-pdf.htm>
- Fernandes, H.J.X. (1984). *Testing and Measurement*. National Education Planing, Evaluation and Curriculum Development, Jakarta.
- Ghozali, Imam. (2005). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Hartono, J. (2007). *Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah Dan Pengalaman – Pengalaman*. BPFE, UGM, Yogyakarta.
- Ludigdo, U., dan Machfoedz, M. (1999). Persepsi Akuntan dan Mahasiswa tentang Etika Bisnis. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia* vol. 2 no. 1 Januari : 1-19.
- O’Clock, P., and Okleshen, M. (1993). A Comparasion of Ethical Perception of Business and Engineering Majors. *Journal of Business Ethics* 12: 677-687.
- Pareek, U. (1996). *Perilaku Organisasi: Pedoman Ke Arah Pemahaman Proses Komunikasi Antar Pribadi dan Motivasi Kerja*. Cetakan 3, PT. Ikrar Mandriabadi, Jakarta.
- Rakhmat, J. (1996). *Psikologi Komunikasi*, Penerbit PT. Remaja Rosda Karya, Bandung.
- Sasmitha, Anggitha A. (2010). *Analisis Pengetahuan Pemilik Toko Barang Elektronik di Kota Yogyakarta tentang Materi Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) atas Barang Elektronik*. Unpublised Skripsi, Universitas Atma Jaya, Yogyakarta.
- Santoso, Singgih. (2002). *SPSS Versi 10 : Mengolah Data Statistik Secara Profesional*. PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Sekaran, Uma. (2000). *Research Methods for Business*. Edisi 3, John Wiley & Sons Inc., United State of America.
- Suandy, Erly. (2005). *Hukum Pajak*. Edisi 3, Salemba Empat, Jakarta.
- Suandy, Erly. (2006). *Perpajakan*. Edisi 2, Salemba Empat, Jakarta.
- Supranto. (2001). *Statistik, Teori dan Aplikasi*. Cetakan 1, Edisi 6, Erlangga, Jakarta.
- Surat Edaran Direktur Jendral Pajak Nomor SE - 06/PJ.51/2003 tentang Penyampaian Ketentuan Tentang Pajak Penjualan Atas Barang Mewah.
- Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 18 Tahun 2000 : Perubahan Atas Undang - Undang Nomor 8 Tahun 1983 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang Dan Jasa Dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah.

PROSIDING SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER

Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. Balai Pustaka.

Walgito, B. (1997). *Pengantar Psikologi Umum*. Penerbit Andi, Yogyakarta.



**PENGARUH BEBAN PAJAK TANGGUHAN DAN
PERENCANAAN PAJAK TERHADAP MANAJEMEN LABA**

Christina Ranty Sumomba

Prodi Akuntansi

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Email: chr.rantysumomba@gmail.com

YB. Sigit Hutomo

Prodi Akuntansi

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Email: shutomo4@gmail.com

Abstract

Management of companies is interested in managing the earnings to show its earning quality to stakeholders. Research on earning management mostly focuses on discretionary accruals, but it is realized that mistakes occur due to inappropriate discretionary accruals classifications. It seems that significant changes on tax rate will motivate management to make tax planning which effects on earnings. Indonesian government reformed income tax in year 2008 (from three-layer tax rates into single rate) significantly to institutional taxpayers (such as companies) and this change provides a good opportunity to manage earnings or to make a better tax planning. Earnings management is accomplished through managerial discretion over accounting choices and operating cash flows. How corporate tax reform will affect a firm's reported earnings in the year of its enactment, and how the firm may choose to react to the tax reform, depend in part on the sign and magnitude of its net deferred tax position.

The aim of the study is to provide evidence on how tax rate reform used corporate to affect earning management. The motivation for using deferred tax expense to detect earnings management as there is typically more discretion under generally accepted accounting principles than under tax rules. One might expect firms to include the reporting of income when there is a pre-announced increasing in the corporate tax rate. It is assumed that managers exploit such discretion to manage income backwards primarily in ways that do not affect taxable income. Thus, we expect that decisions to manage earnings backwards will generate book-tax differences that increase deferred tax expense. Previous studies indicate that deferred tax position affects positively on earning management. On the other hand, tax planning and earnings quality jointly affect the information content of book and taxable income.

Sample of 96 manufactured public companies during year 2008-2009 was selected and their financial statement becomes main data source. Two independent variables (deferred tax expense and tax planning) were used to detect earning management before and after period of tax changes. Multiple regression model was adopted to analysis the effects of the variables and the impact of corporate behavior on earning management.

The results show that deferred tax expense 2008 significantly positive affects on earning management, but it is not proved in deferred tax expense 2009. This result supports the view that firms attempt to shift income in the

period of low rate when there are pre-announced increase changes corporate tax rates. On the other hand, tax planning is also used to respond increased tax rate to manage earning. Thus, the results support the hypotheses developed.

Keywords: *earning management, deferred tax expense, tax planning, tax rate changes, single tax rate.*

I. PENDAHULUAN

Manajemen sebagai pihak internal perusahaan yang memiliki kepentingan melakukan upaya untuk meningkatkan kualitas laba. Wiryandari dan Yulianti (2009) menyatakan bahwa laba yang berkualitas adalah laba yang dapat mencerminkan kelanjutan laba (*sustainable earnings*) di masa depan, yang ditentukan oleh komponen akrual dan kas dan dapat mencerminkan kinerja keuangan perusahaan yang sesungguhnya. Semakin berkualitas laba perusahaan, maka investor semakin tertarik untuk menjadi salah satu pemilik saham perusahaan tersebut.

Upaya untuk melakukan manajemen laba dapat dilakukan melalui akuntansi akrual dan posisi pajak tangguhan (*deferred tax position*), namun diyakini melalui motivasi pajak menunjukkan pertimbangan yang lebih kuat. Scott (2003) menyatakan motivasi pajak (*taxation motivation*) mendorong manajemen mempengaruhi besarnya pajak yang harus dibayar perusahaan dengan cara menurunkan laba untuk mengurangi beban pajak yang harus dibayar. Juga, Boatsman *et al.* (2002) mengungkapkan bahwa isu kebijakan pajak yang kontroversial dan sering diperdebatkan adalah “keadilan” dalam menentukan total beban pajak. Kelompok kepentingan umum (contohnya, *Citizens for Tax Justice* (CTJ) 1985; Gleckman *et al.*, 2002) sering mengutip contoh beberapa perusahaan besar dan terkenal yang membayar pajak dengan jumlah sedikit atau tidak sama sekali sebagai bukti bahwa banyak perusahaan yang tidak membayar pajak yang sesuai (Boatsman *et al.*, 2002).

Pemerintah Indonesia melakukan reformasi pajak pada tahun 2008 dan berlaku efektif mulai tahun 2009. Adanya perubahan pajak ini seringkali memotivasi manajemen untuk melakukan manajemen laba. Chen *et al.* (2007) mengemukakan bahwa manajemen laba pada umumnya terdiri dari pilihan akuntansi yang menaikkan laba akuntansi dan agresifitas pajak dengan pilihan akuntansi untuk menurunkan laba fiskal. Kadang kala manajemen mengurangi penggunaan teknik “bebas” manajemen laba yang memungkinkan menaikkan pendapatan akuntansi, tapi tidak menaikkan pendapatan kena pajak. Atau, mengurangi penggunaan teknik “bebas” perencanaan pajak yang mengakibatkan mengurangi pendapatan kena pajak tapi tidak pendapatan akuntansi, atau keduanya.

Penelitian ini bertujuan untuk mempelajari perilaku (manajemen) perusahaan, terhadap perubahan tarif pajak, dalam mengelola laba. Perilaku manajemen di sini dicerminkan dalam menentukan posisi pajak tangguhan (*deferred tax position*), khususnya beban pajak tangguhan (*deferred tax expense*), dan dalam perencanaan pajak. Ada indikasi kuat, bahwa manajemen, bila terjadi perubahan tarif pajak, menggunakan posisi pajak tangguhan dalam mengelola laba yang dilaporkan untuk kepentingan pajak (Poterba *et al.*, 2010). Semakin tinggi kesadaran manajemen dalam memahami ketentuan perpajakan makin kecil perbedaan laba akuntansi dengan laba fiskal sehingga hal ini meningkatkan kualitas (kandungan informasi) laba.

Ada tiga pertimbangan pokok yang mendasari penelitian ini. Pertama, Bernard dan Skinner (1996) menyatakan bahwa penelitian manajemen laba cenderung dikaitkan dengan *abnormal accruals*, dengan menggunakan model tipe Jones, ada indikasi kesalahan dalam pengukuran. Kesalahan sistematis terjadi dalam mengklasifikasikan *normal accruals*

sebagai *abnormal accruals*. Di sisi lain, Phillips *et al.* (2003) menyatakan bahwa manajemen berupaya untuk mengelola kenaikan laba akuntansi tanpa meningkatkan pendapatan kena pajak, sehingga pelaksanaan kebijakan manajemen untuk mengelola kenaikan laba akuntansi akan menghasilkan perbedaan temporer antara akuntansi dengan pajak. Manajemen terlibat dalam manajemen laba yang bertujuan untuk meningkatkan laba akuntansi namun bukan laba kena pajak, tanpa memperhatikan laba periode sebelumnya, maka manajemen laba tersebut akan menyebabkan perbedaan temporer yang menghasilkan beban pajak tangguhan yang lebih tinggi, sehingga tingkat beban pajak tangguhan, bukan perubahan dalam beban pajak tangguhan, adalah variabel yang tepat.

Beban pajak tangguhan diartikan sebagai beban yang timbul akibat perbedaan temporer antara laba akuntansi dengan laba fiskal (Yulianti, 2004). Beda temporer adalah perbedaan yang disebabkan adanya perbedaan waktu dan metode pengakuan penghasilan dan beban tertentu berdasarkan standar akuntansi dengan peraturan perpajakan (Suandy, 2008). Dengan kata lain, beban pajak tangguhan ini timbul dari proses koreksi fiskal, di mana terjadi koreksi negatif, yaitu nilai penghasilan berdasarkan akuntansi lebih tinggi dari nilai penghasilan berdasarkan pajak, serta nilai biaya berdasarkan akuntansi lebih kecil dari nilai biaya berdasarkan pajak. Dari pernyataan tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa terdapat suatu indikasi manajemen lebih memprioritaskan kenaikan laba akuntansi dibandingkan kenaikan laba fiskal dan penurunan biaya akuntansi dibandingkan biaya fiskal (sama seperti pernyataan dari Phillips *et al.*, 2003, sebelumnya). Hal tersebut lumrah dilakukan oleh manajemen, mengingat investor melihat kinerja perusahaan dari besar nilai laba akuntansi bukan dari besar laba fiskal. Dengan demikian, poin pertama adalah bagaimana pengaruh beban pajak tangguhan terhadap manajemen laba.

Kedua, momentum terjadi perubahan peraturan pajak penghasilan di Indonesia yaitu UU No. 36 Tahun 2008 (berlaku efektif mulai tanggal 1 Januari 2009) sebagai pengganti UU No. 17 Tahun 2000, yang menyebabkan tarif pajak penghasilan mengalami perubahan. Perubahan progresif ini terjadi dari tarif pajak berlapis tiga (tarif 15%, 25% dan 30% untuk wajib pajak badan) menjadi tarif pajak tunggal dan besarnya tarif pun secara rata-rata meningkat (menjadi 28%). Ada kemungkinan perubahan tarif ini memberi peluang bagi manajemen untuk melakukan manajemen laba dengan cara melaporkan laba pada periode yang memberlakukan tarif pajak lebih rendah.

Ketiga, pemberlakuan perubahan tarif pajak penghasilan bersifat menurun (dari 28% pada tahun 2009 menjadi 25% pada tahun 2010 dan seterusnya), memberi peluang manajemen untuk melakukan perencanaan pajak yang lebih seksama. Acap kali penurunan tingkat pajak merupakan insentif bagi manajemen untuk melakukan rekayasa laba akuntansi (Frankel dan Trezervant, 1994 dalam Setiawati dan Na'im, 2000). Poterba *et al.* (2010) menyatakan bahwa para eksekutif perusahaan mendukung tingkat tarif pajak badan yang lebih rendah, karena laba setelah pajak akan lebih tinggi jika tarif pajak rendah. Dengan demikian, adanya penurunan tarif pajak tersebut mempengaruhi bentuk respon manajemen dalam mengelola pajak dan memberi implikasi dalam perencanaan pajak.

Peneliti mempelajari pengaruh potensial posisi beban pajak tangguhan pada perilaku manajemen bila mereka mengetahui akan terjadi perubahan tarif pajak pada tahun 2009 (menjadi 28%). Kemungkinan perubahan tarif pajak ini akan memotivasi manajemen dalam melakukan perencanaan pajak mengingat pada tahun berikutnya (2010) tarif pajak menjadi lebih kecil lagi (tarif 25%). Poterba *et al.* (2010) menyatakan bahwa ketika tarif pajak dijadwalkan akan turun, perusahaan dengan aset pajak tangguhan (*deferred tax assets*) besar memiliki dorongan untuk menggeser pendapatan ke periode berjalan untuk memanfaatkan keuntungan pajak tangguhan pada saat tingkat pajak tinggi. Lazimnya, ketika tarif pajak menurunkan pendapatan akan ditangguhkan hingga rezim pajak rendah

berlaku. Sebaliknya, untuk perusahaan dengan kewajiban pajak tangguhan besar, dorongan untuk menunda pendapatan mendahului rezim pajak rendah adalah lebih kuat daripada perusahaan tanpa kewajiban tersebut, karena dengan menggeser pendapatan ke masa depan perusahaan ini dapat melepaskan kewajiban tangguhan mereka pada saat tarif rendah.

II. PENELITIAN TERDAHULU DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Perbedaan Laba Akuntansi dengan Laba Fiskal (*Book-Tax Differences*)

Pada Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 46 paragraf 2, laba akuntansi didefinisikan sebagai laba atau rugi bersih selama satu periode sebelum dikurangi beban pajak. Penghasilan kena pajak atau laba fiskal (*taxable profit*) atau rugi pajak (*tax loss*) berdasarkan PSAK No. 46 adalah laba atau rugi selama satu periode yang dihitung berdasarkan peraturan perpajakan dan laba ini menjadi dasar penentuan beban pajak tangguhan. Manajemen memiliki dorongan yang berbeda dalam melaporkan laba akuntansi dan laba fiskal ini, karena laba akuntansi secara implisit atau secara eksplisit digunakan dalam kontrak (misalnya, kompensasi rencana dan persyaratan hutang) dan penilaian saham. Manajemen umumnya memilih pendapatan yang lebih tinggi dan memiliki dorongan untuk mengelola kenaikan laba akuntansi. Sebaliknya, laba fiskal digunakan untuk menentukan pajak perusahaan yang harus dibayar, dengan laba fiskal yang lebih tinggi mengakibatkan pembayaran pajak yang lebih tinggi, sehingga manajemen terdorong untuk mendukung penurunan laba fiskal (Chen *et al.*, 2007).

Perbedaan antara laba akuntansi dengan laba fiskal (*book-tax differences*) menjadi hal yang menarik bagi penelitian sebelumnya, karena perbedaan antara laba akuntansi dengan laba fiskal dapat memberikan informasi adanya *management discretion* dalam proses akrual (Wijayanti, 2006). Lebih lanjut dikatakan, bahwa laba fiskal dapat digunakan sebagai *benchmark* untuk mengevaluasi laba akuntansi. Perbedaan antara laba akuntansi dengan laba fiskal (*book-tax differences*) dapat digunakan sebagai diagnosa untuk mendeteksi adanya manipulasi pada biaya utama perusahaan. Plesko (2002) dalam Phillips *et al.* (2003) mengungkapkan bahwa semakin besar perbedaan antara laba fiskal dengan laba akuntansi menunjukkan semakin besarnya diskresi manajemen. Besarnya diskresi manajemen tersebut terefleksikan dalam beban pajak tangguhan dan digunakan untuk mendeteksi praktik manajemen laba pada perusahaan.

2.2. Pengaruh Beban Pajak Tangguhan terhadap Manajemen Laba

Kenaikan kewajiban pajak tangguhan konsisten dengan perusahaan yang mengakui pendapatan lebih awal atau menunda biaya untuk tujuan pelaporan keuangan komersial pada periode tersebut dibanding tujuan pelaporan pajak. Tindakan perusahaan mengakui pendapatan lebih awal dan menunda biaya mengindikasikan bahwa manajemen melakukan manajemen laba pada laporan keuangan komersial. Semakin tingginya praktik manajemen laba, maka semakin tinggi kewajiban pajak tangguhan yang diakui oleh perusahaan sebagai beban pajak tangguhan (Phillips *et al.*, 2003).

Holland dan Jackson (2002) mengungkapkan bahwa terdapat hubungan signifikan antara beban pajak tangguhan terhadap indikasi perusahaan melakukan manajemen laba. Phillips *et al.* (2003) membuktikan beban pajak tangguhan secara signifikan dapat mendeteksi manajemen laba untuk menghindari penurunan laba, sementara untuk tujuan menghindari kerugian, beban pajak tangguhan dianggap lebih superior dibandingkan model akrual dalam mendeteksi manajemen laba.

Hasil penelitian Yulianti (2004) membuktikan bahwa beban pajak tangguhan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap probabilitas perusahaan melakukan

manajemen laba untuk menghindari kerugian, artinya semakin besar nilai variabel beban pajak tangguhan, semakin besar probabilitas perusahaan tersebut melakukan manajemen laba untuk menghindari kerugian. Selain itu, Yulianti (2004) menemukan bahwa variabel beban pajak tangguhan dapat menjelaskan probabilitas perusahaan melakukan manajemen laba dengan tingkat keyakinan yang lebih tinggi 5% dibandingkan model *discretionary accrual*, sedangkan untuk tingkat keyakinan antara beban pajak tangguhan dengan total *accrual* memiliki tingkat keyakinan yang sama yaitu pada level 95%.

Lestari (2008) membuktikan bahwa beban pajak tangguhan berpengaruh positif dalam mendeteksi manajemen laba untuk menghindari penurunan laba pada perusahaan manufaktur. Selain itu, Lestari (2008) menemukan bahwa rasio profitabilitas tidak berpengaruh positif secara signifikan terhadap perusahaan yang melakukan manajemen laba. Hal ini dikarenakan profitabilitas merupakan hasil bersih dari serangkaian kebijakan dan keputusan manajemen laba yang mencerminkan prestasi dan kinerja yang telah dicapai oleh perusahaan (Brigham, 2006:89 dalam Lestari, 2008).

Berdasarkan penelitian sebelumnya, maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

H_{1a}: Beban pajak tangguhan tahun 2008 berpengaruh secara positif signifikan terhadap praktik manajemen laba tahun 2008.

H_{1b}: Beban pajak tangguhan tahun 2009 berpengaruh secara positif signifikan terhadap praktik manajemen laba tahun 2009.

2.3. Peran Perencanaan Pajak terhadap Manajemen Laba

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh beberapa peneliti sebelumnya bahwa ketika terjadi perubahan peraturan perpajakan yang diikuti pula dengan perubahan tarif pajak, terdapat suatu indikasi manajemen melakukan manajemen laba dalam proses perencanaan pajak. Studi empiris di Amerika Serikat yang memanfaatkan perubahan peraturan perpajakan, dikenal dengan *Tax Reform Act* (TRA), untuk mengevaluasi perilaku manajemen laba kaitannya dengan meminimalisasi pajak (Setyowati, 2002).

Maydew (1997) yang berhasil membuktikan bahwa penghematan pajak menjadi insentif bagi manajemen, khususnya manajemen pada perusahaan yang mengalami *net operating loss* pada 1986-1991, dengan tujuan untuk mempercepat pengakuan biaya penjualan dan biaya administrasi serta menunda pengakuan laba kotor untuk memaksimalkan *tax refund*. Hasil penelitian Wulandari dkk. (2004) membuktikan bahwa dengan adanya perubahan UU Perpajakan yaitu UU PPh Tahun 2000, manajemen cenderung untuk mentransfer labanya pada periode setelah perubahan UU Perpajakan karena pada periode ini tarif pajak penghasilannya telah menurun sehingga perusahaan dapat memperoleh penghematan pajak.

Implikasi lain dari perencanaan pajak yaitu menaikkan tingkat pengembalian atas ekuitas saham biasa. Wild *et al.* (2004) mengungkapkan bahwa semakin tinggi ukuran atas efektifitas manajemen pajak yang diukur dengan tingkat retensi pajak, maka semakin tinggi pula tingkat pengembalian atas ekuitas saham biasa (*return on common shareholders equity* ROCE). ROCE digunakan oleh investor sebagai salah satu indikator untuk menghitung besarnya tingkat pengembalian yang diperoleh pada masa mendatang. Apabila ROCE tinggi, maka investor akan tertarik untuk menanamkan modalnya di perusahaan, dengan harapan bisa memperoleh pengembalian (dividen) sesuai dengan ekspektasi para investor. Suandy (2008) menjelaskan bahwa jika tujuan perencanaan pajak adalah meredakan beban pajak (*tax burden*) dapat ditekan serendah mungkin dengan memanfaatkan peraturan yang ada tetapi berbeda dengan tujuan pembuatan Undang-

Undang, maka perencanaan pajak di sini sama dengan *tax avoidance* karena secara hakikat ekonomis keduanya berusaha untuk memaksimalkan penghasilan setelah pajak (*after tax return*) karena pajak merupakan unsur pengurang laba yang tersedia, baik untuk dibagikan kepada pemegang saham maupun untuk diinvestasikan kembali.

Penelitian yang dilakukan oleh Utami (2005) membuktikan bahwa semakin tinggi tingkat akrual, maka semakin tinggi pula biaya modal ekuitas. Artinya, manajemen laba dilakukan untuk memperoleh modal dari investor, sehingga manajemen meningkatkan tingkat akrual untuk menarik investor. Biaya modal merupakan konsep yang dinamis yang dipengaruhi oleh beberapa faktor ekonomi dan diperoleh dari dana jangka panjang, salah satunya saham biasa yang diperoleh dari investor. Biaya modal ekuitas adalah tingkat imbal hasil saham yang dipersyaratkan atau tingkat pengembalian yang diinginkan oleh investor untuk mau menanamkan dananya di perusahaan (Utami, 2005). Bagnoli dan Watts (2000) dalam Utami (2005) menambahkan bahwa praktik manajemen laba banyak dilakukan oleh manajemen karena mereka menganggap bahwa perusahaan lain juga melakukan hal yang sama. Dengan demikian, kinerja kompetitor juga dapat menjadi pemicu untuk melakukan praktik manajemen laba karena investor dan kreditur akan melakukan komparasi untuk menentukan perusahaan mana yang mempunyai *rating* yang baik (*favorable*).

Berdasarkan penelitian sebelumnya, maka hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

Ha2a: Perencanaan pajak tahun 2008 berpengaruh secara positif signifikan terhadap praktik manajemen laba tahun 2008.

Ha2b: Perencanaan pajak tahun 2009 berpengaruh secara positif signifikan terhadap praktik manajemen laba tahun 2009.

III. METODE PENELITIAN

3.1. Definisi Operasional Variabel dan Pengukurannya

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah manajemen laba. Manajemen laba adalah suatu intervensi manajemen dengan sengaja dalam proses penentuan laba untuk memperoleh beberapa keuntungan pribadi (Schipper, 2000 dalam Kusuma, 2006). Berdasarkan penelitian Phillips *et al.* (2003), rumus untuk variabel manajemen laba yang diukur dengan pendekatan distribusi laba:

$$\Delta E = \frac{E_{it} - E_{it-1}}{MVE_{t-1}}$$

Keterangan :

ΔE : Distribusi laba. Bila nilai ΔE adalah nol atau positif, maka perusahaan menghindari penurunan laba. Bila nilai ΔE adalah negatif, maka perusahaan menghindari pelaporan kerugian. Pada penelitian ini, nilai dari ΔE tersebut hanya digunakan sebagai informasi tambahan pada hasil statistik deskriptif.

E_{it} : laba perusahaan i pada tahun t

E_{it-1} : Laba perusahaan i pada tahun t-1

MVE_{it-1} : *Market Value of Equity* perusahaan i pada tahun t-1

(menggunakan nilai kapitalisasi pasar). Nilai kapitalisasi diukur dengan mengalikan jumlah saham beredar perusahaan i pada akhir tahun $t-1$ dengan harga saham perusahaan i pada akhir tahun $t-1$.

Variabel independen dalam penelitian ini adalah beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak. Beban pajak tangguhan (*deferred tax expense*) merupakan beban yang timbul akibat perbedaan temporer antara laba akuntansi dengan laba fiskal (Yulianti, 2004). Phillips *et al.* (2003) menyatakan bahwa rumus besaran *deferred tax expense* (dalam penelitian ini dinyatakan dengan Besaran Beban Pajak Tangguhan) adalah sebagai berikut:

$$BBPT_{it} = \frac{\text{Beban pajak tangguhan perusahaan } i \text{ pada tahun } t}{\text{Total aktiva pada akhir tahun } t-1}$$

Keterangan :

$BBPT_{it}$ = Besaran Beban Pajak Tangguhan perusahaan i pada tahun t .

Perencanaan pajak (*tax planning*) sebagai proses mengorganisasi usaha wajib pajak atau kelompok wajib pajak sedemikian rupa sehingga hutang pajaknya baik pajak penghasilan maupun pajak-pajak lainnya berada dalam posisi yang minimal, sepanjang hal ini dimungkinkan oleh ketentuan peraturan perundangundangan yang berlaku (Mangoting, 1999). Variabel perencanaan pajak diukur menggunakan rumus *tax retention rate* (tingkat retensi pajak) yang menganalisis suatu ukuran dari efektifitas manajemen pajak pada laporan keuangan perusahaan tahun berjalan (Wild *et al.*, 2004). Ukuran efektifitas manajemen pajak yang dimaksud dalam penelitian ini adalah ukuran efektifitas perencanaan pajak. Rumus *tax retention rate* adalah (Wild *et al.*, 2005):

$$TRR = \frac{Net\ Income_{it}}{Pretax\ Income\ (EBIT)_{it}}$$

Keterangan:

TRR_{it} : *Tax Retention Rate* (tingkat retensi pajak) perusahaan i pada tahun t .

$Net\ Income_{it}$: laba bersih perusahaan i pada tahun t .

$Pretax\ Income\ (EBT)_{it}$: Laba sebelum pajak perusahaan i pada tahun t

3.2. Model Penelitian

Model yang digunakan untuk menguji pengaruh beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak terhadap manajemen laba adalah sebagai berikut:

$$EM_{it} = \alpha + \beta_1 BBPT_{it} + \beta_2 TRR_{it} + e$$

Keterangan:

EM_{it} : *Earnings Management* (manajemen laba) perusahaan i pada tahun t .

α : Konstanta.

β_1 : Koefisien regresi.

$BBPT_{it}$: Besaran Beban Pajak Tangguhan perusahaan i pada tahun t .

TRR_{it} : *Tax Retention Rate* (tingkat retensi pajak) perusahaan i pada tahun t .

e : Standar eror.

3.3. Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sampel penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang dipilih dengan menggunakan *purposive sampling*, yaitu pengambilan sampel dari populasi berdasarkan kriteria tertentu (Hartono, 2007:79). Pertimbangan memilih perusahaan manufaktur adalah perusahaan manufaktur mempunyai persediaan dan banyak menggunakan aktiva tetap yang merupakan sumber dari akrual, sehingga kemungkinan terjadinya manajemen laba di perusahaan manufaktur sangat besar dibandingkan dengan perusahaan jasa yang tidak memiliki persediaan (Hartono, 2007:75).

Empat kriteria sampel penelitian sebagai berikut: (1) perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI selama tahun 2008 dan tahun 2009, dan mempublikasikan laporan keuangan perusahaan per 31 Desember 2007 sampai dengan laporan keuangan per 31 Desember 2009 yang dinyatakan dalam mata uang rupiah, (2) perusahaan manufaktur memiliki akun beban pajak tangguhan tahun 2008 dan tahun 2009, (3) perusahaan manufaktur yang tidak melakukan merger dan akuisis selama periode pengamatan, (4) perusahaan manufaktur yang memiliki kelengkapan data publikasi yang berhubungan dengan pengukuran variabel beban pajak tangguhan, perencanaan pajak dan manajemen laba tahun 2008 dan tahun 2009. Total perusahaan manufaktur tahun 2008 dan 2009 sebanyak 149 perusahaan. Berdasarkan kriteria sampel penelitian dan melalui proses pemilihan sampel penelitian, maka diperoleh 96 perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2008 dan tahun 2009.

3.4. Data dan Sumber Data

Data yang dibutuhkan pada penelitian adalah data mengenai total aktiva, laba sebelum pajak, beban pajak tangguhan dan laba bersih perusahaan manufaktur yang diperoleh dalam laporan keuangan dari tahun 2007 sampai tahun 2009 serta data mengenai jumlah saham beredar dan harga saham perusahaan manufaktur. Data tersebut diperoleh dari Gallery Efek Vast Universitas Atma Jaya Yogyakarta dan *Indonesian Capital Market Directory* 2007 dan *Indonesian Capital Market Directory* 2008.

Tiga alasan penelitian ini menggunakan data tahun 2007 sampai tahun 2009 adalah: (1) data tahun 2007 digunakan untuk menghitung distribusi laba dan besaran beban pajak tangguhan untuk tahun 2008, (2) data tahun 2009 merupakan laporan keuangan terbaru, (3) pada awal bulan September 2008, pemerintah menyetujui perubahan peraturan perpajakan yang terbaru yaitu UU No. 36 Tahun 2008, di mana peraturan ini berlaku efektif mulai tanggal 1 Januari 2009. Dengan demikian, dalam penelitian ini data tahun 2008 dan data tahun 2009 diuji secara parsial atau menggunakan *single periode* (periode tunggal).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Statistik Deskriptif

Hasil statistik deskriptif variabel manajemen laba tahun 2008 dengan jumlah N sebanyak 93 (Tabel 1) menunjukkan nilai minimum sebesar -0,585, nilai maksimum 0,567, nilai *mean* sebesar -0,059, nilai median sebesar 0,0054 dan nilai standar deviasi sebesar 0,1915. Nilai *mean* variabel manajemen laba yang negatif menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan manufaktur pada tahun 2008 melakukan praktik manajemen laba dengan tujuan untuk menghindari pelaporan kerugian.

Hasil statistik deskriptif variabel beban pajak tangguhan tahun 2008 dengan jumlah N sebanyak 93 (Tabel 1) menunjukkan nilai minimum sebesar -0,208, nilai maksimum

0,046, nilai *mean* sebesar -0,0061, nilai median sebesar -0,0016 dan nilai standar deviasi sebesar 0,0275. Phillips *et al.* (2003) mengungkapkan bahwa *mean* beban pajak tangguhan bernilai negatif mengindikasikan keuntungan pajak tangguhan yang mengimplikasikan bahwa rata-rata perusahaan melaporkan laba fiskal lebih tinggi daripada laba akuntansi.

Demikian pula untuk variabel perencanaan pajak tahun 2008 dengan jumlah N sebanyak 93 (Tabel 1) menunjukkan nilai minimum sebesar -6,933, nilai maksimum 2,822, nilai *mean* sebesar 0,6418, nilai median sebesar 0,6908 dan nilai standar deviasi sebesar 0,9143. Nilai *mean* perencanaan pajak tahun 2008 sebesar 0,6418 menunjukkan bahwa rata-rata laba bersih perusahaan manufaktur tahun 2008 lebih tinggi sebesar 64,18% dibandingkan dengan laba sebelum pajak tahun 2008.

Hasil statistik deskriptif variabel manajemen laba tahun 2009 dengan jumlah N sebanyak 80 (Tabel 1) menunjukkan bahwa nilai minimum sebesar -0,451, nilai maksimum 2,874, nilai *mean* sebesar 0,1301, nilai median sebesar 0,0631 dan nilai standar deviasi sebesar 0,3798. Nilai *mean* variabel manajemen laba yang positif menunjukkan bahwa rata-rata perusahaan manufaktur pada tahun 2009 melakukan praktik manajemen laba dengan tujuan untuk menghindari penurunan laba.

Hasil statistik deskriptif variabel beban pajak tangguhan tahun 2009 dengan jumlah N sebanyak 80 (Tabel 1) menunjukkan nilai minimum sebesar -0,055, nilai maksimum 0,051, nilai *mean* sebesar 0,0003, nilai median sebesar 0,0002 dan nilai standar deviasi sebesar 0,0105. Phillips *et al.* (2003) mengungkapkan bahwa *mean* beban pajak tangguhan bernilai positif mengindikasikan kewajiban pajak tangguhan yang mengimplikasikan bahwa rata-rata perusahaan melaporkan laba akuntansi lebih tinggi dari laba fiskal.

Hasil statistik deskriptif variabel perencanaan pajak tahun 2009 dengan jumlah N sebanyak 80 (Tabel 1) menunjukkan nilai minimum sebesar -0,112, nilai maksimum 4,469, nilai *mean* sebesar 0,7703, nilai median sebesar 0,7158 dan nilai standar deviasi sebesar 0,4662. Nilai *mean* perencanaan pajak tahun 2009 sebesar 0,7703 dapat menunjukkan bahwa rata-rata laba bersih tahun 2009 lebih tinggi sebesar 77,03% dibandingkan dengan laba sebelum pajak tahun 2009.

Tabel 1
Hasil Statistik Deskriptif

Variabel	N		Minimum		Maksimum		Mean		Median		Standar Deviasi	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Manajemen Laba	93	80	-0,585	-0,451	0,567	2,874	-0,006	0,13	0,005	0,063	0,192	0,380
Beban Pajak Tangguhan	93	80	-0,208	-0,055	0,046	0,051	-0,006	0	-0,002	0	0,028	0,011
Perencanaan Pajak	93	80	-6,933	-0,112	2,822	4,469	0,642	0,77	0,691	0,716	0,914	0,466

4.2. Pengujian Hipotesis

Beberapa hasil analisis regresi linier berganda tahun 2008 (Tabel 2). Pertama, hasil uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa nilai *adjusted R-Square* tahun 2008 sebesar 0,201. Hal ini berarti 20,1% variabel manajemen laba tahun 2008 dijelaskan oleh variabel beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak tahun 2008, sedangkan sisanya 79,9% dijelaskan oleh variabel lainnya.

Kedua, berdasarkan nilai uji F tahun 2008 diketahui bahwa beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak tahun 2008 secara simultan mempengaruhi manajemen laba pada tahun 2008. Hal ini ditunjukkan dengan nilai F hitung sebesar 12,589 dengan tingkat

signifikansi 0,000. Selain itu, karena probabilitas signifikansi jauh lebih lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan untuk menganalisis pengaruh beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak tahun 2008 terhadap praktik manajemen laba tahun 2008.

Ketiga, berdasarkan hasil uji t diperoleh beban pajak tangguhan tahun 2008 berpengaruh positif signifikan terhadap praktik manajemen laba tahun 2008. Hal ini ditunjukkan dari koefisien regresi beban pajak tangguhan tahun 2008 bernilai positif sebesar 2,505 serta tingkat signifikansi beban pajak tangguhan tahun 2008 sebesar 0,000 yang lebih kecil dari (α) 0,05. Dengan demikian, Ha1a diterima.

Keempat, berdasarkan hasil uji t diperoleh perencanaan pajak tahun 2008 berpengaruh positif signifikan terhadap praktik manajemen laba tahun 2008. Hal ini ditunjukkan dari koefisien regresi perencanaan pajak tahun 2008 bernilai positif sebesar 0,062 serta tingkat signifikansi perencanaan pajak tahun 2008 sebesar 0,002 yang lebih kecil dari (α) 0,05. Dengan demikian, Ha2a diterima.

Tabel 2. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda Tahun 2008

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-0,030	0,022		-1,372	0,174
Beban Pajak Tangguhan	2,505	0,648	0,360	3,865	0,000
Perencanaan Pajak	0,062	0,020	0,295	3,169	0,002
Dependent Variabel : Manajemen Laba					
R		: 0,468			
R Square		: 0,219			
Adjusted R-Square		: 0,201			
F-Hitung		: 12,589			
Sig F		: 0,000			

Beberapa hasil analisis regresi linier berganda tahun 2009 (Tabel 3). Pertama, hasil uji koefisien determinasi menunjukkan bahwa nilai *adjusted R-Square* tahun 2009 adalah 0,638. Hal ini berarti 63,8% variabel manajemen laba tahun 2009 dijelaskan oleh variabel beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak tahun 2009, sedangkan sisanya 36,2% dijelaskan oleh variabel lainnya.

Kedua, berdasarkan hasil uji F tahun 2009 diketahui bahwa beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak tahun 2009 secara simultan mempengaruhi manajemen laba pada tahun 2009. Hal ini ditunjukkan dengan nilai F hitung sebesar 70,603 dengan tingkat signifikansi 0,000. Selain itu, karena probabilitas signifikansi jauh lebih lebih kecil dari 0,05, maka model regresi dapat digunakan untuk menganalisis pengaruh beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak tahun 2009 terhadap praktik manajemen laba tahun 2009.

Ketiga, berdasarkan hasil uji t diperoleh beban pajak tangguhan tahun 2009 tidak berpengaruh positif signifikan terhadap praktik manajemen laba tahun 2008. Hal ini ditunjukkan dari koefisien regresi beban pajak tangguhan tahun 2009 bernilai negatif sebesar -0,896 serta tingkat signifikansi beban pajak tangguhan tahun 2009 sebesar 0,715 yang lebih besar dari (α) 0,05. Dengan demikian, Ha1b tidak diterima.

Keempat, berdasarkan hasil uji t diperoleh perencanaan pajak tahun 2009 berpengaruh positif signifikan terhadap praktik manajemen laba tahun 2009. Hal ini ditunjukkan dengan dari koefisien regresi yang bertanda positif, yaitu sebesar 0,654 serta

tingkat signifikansi perencanaan pajak tahun 2009 sebesar 0,000 yang lebih kecil dari (α) 0,05. Dengan demikian, H_{a2b} diterima.

Tabel 3. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda Tahun 2009

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-0,373	0,050		-7,520	0,000
Beban Pajak Tangguhan	-0,896	2,449	-0,025	-0,366	0,715
Perencanaan Pajak	0,654	0,055	0,803	11,844	0,000
Dependent Variabel : Manajemen Laba					
R : 0,804					
R Square : 0,647					
Adjusted R-Square : 0,638					
F-Hitung : 70,603					
Sig F : 0,000					

4.3. Pembahasan

Penelitian ini membuktikan bahwa beban pajak tangguhan tahun 2008 mampu mendeteksi praktik manajemen laba yang dilakukan oleh manajemen, karena berdasarkan hasil pengujian tahun 2008 menunjukkan beban pajak tangguhan berpengaruh secara positif signifikan terhadap praktik manajemen laba tahun 2008. Penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Holland and Jackson (2002), Phillips *et al.* (2003), Yulianti (2004) dan Lestari (2008). Informasi tambahan dari hasil statistik deskriptif tahun 2008 menunjukkan bahwa praktik manajemen laba yang dilakukan oleh perusahaan manufaktur pada tahun 2008 bertujuan untuk menghindari pelaporan kerugian.

Sedikit berbeda dengan analisis tahun 2009, untuk variabel beban pajak tangguhan tahun 2009 tidak dapat digunakan untuk mendeteksi adanya praktik manajemen laba. Ada tiga penyebab beban pajak tangguhan tidak dapat digunakan untuk mendeteksi manajemen laba pada tahun 2009.

Pertama, pada tahun 2009 manajemen lebih bereaksi terhadap penurunan tarif pajak yang akan berlaku mulai awal periode 2010. Oleh karena itu, ketika tarif pajak masih 28% di tahun 2009, manajemen mengambil langkah untuk menunda pendapatan dan mengakui lebih awal kewajiban perusahaan, sehingga timbul aktiva pajak tangguhan yang fapat mengurangi beban pajak periode berikutnya. Poterba *et al.* (2010) menyatakan bahwa ketika tarif pajak dijadwalkan akan turun, perusahaan dengan aktiva pajak tangguhan besar memiliki dorongan untuk menggeser pendapatan ke periode berjalan untuk memanfaatkan keuntungan pajak tangguhan pada saat sekarang ini tingkat pajak tinggi, hanya kebalikan dari prediksi standar bahwa ketika tarif pajak menurunkan pendapatan akan ditangguhkan hingga rezim pajak rendah berlaku. Sebaliknya, perusahaan dengan kewajiban pajak tangguhan besar, dorongan untuk menunda pendapatan mendahului rezim pajak rendah adalah lebih kuat daripada perusahaan tanpa kewajiban tersebut, karena dengan menggeser pendapatan ke masa depan perusahaan dapat melepaskan kewajiban tangguhan pada saat tarif rendah.

Kedua, mekanisme akuntansi pajak tangguhan, dimana pajak tangguhan timbul akibat perbedaan temporer antara laba akuntansi dengan laba fiskal yang diakui sebagai kewajiban atau aktiva pajak tangguhan dan disajikan dalam neraca pada suatu periode tertentu. Hanna (2009) dalam Poterba *et al.* (2010) menjelaskan bahwa pemotongan tarif

pajak perusahaan akan menyebabkan sekelompok kecil perusahaan manufaktur, atas nama para wakil yang mencoba mempengaruhi, untuk mengambil biaya dengan segera atau “menendang” laba, sehingga melaporkan pendapatan bersih kuartal yang lebih rendah dan laba per saham yang lebih rendah.

Ketiga, keterbatasan manajemen dalam mempengaruhi beban pajak tangguhan karena beban pajak tangguhan diatur tidak hanya dalam akuntansi komersial tetapi juga akuntansi fiskal yang diatur dalam peraturan perpajakan, sehingga membatasi manajemen untuk memilih kebijakan dalam menyusun laporan keuangan fiskal.

Penelitian ini juga membuktikan bahwa manajemen melakukan manajemen laba tahun 2008 dan tahun 2009 melalui perencanaan pajak. Hal ini dilakukan oleh manajemen atas reaksi mereka terhadap perubahan tarif pajak. Pada tahun 2008, manajemen laba dilakukan untuk menghindari beban pajak tinggi di tahun 2009, karena tarif pajaknya 10% lebih tinggi dibandingkan tarif pajak tahun 2008. Pada tahun 2009 manajemen laba juga dilakukan dengan tujuan yang sama yaitu untuk menghindari pembayaran beban pajak yang tinggi tahun 2009, mengingat tahun berikutnya akan berlaku tarif pajak yang lebih rendah dari tahun 2009. Tujuan lain manajemen melakukan manajemen laba melalui perencanaan pajak adalah untuk meminimalkan beban PPh supaya perusahaan membayar pajak serendah mungkin serta meningkatkan ROCE supaya para investor tertarik membeli saham perusahaan dan perusahaan memperoleh tambahan modal dari investor.

Penelitian tahun 2008 dan tahun 2009 sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Maydew (1997) dan Wulandari dkk. (2004). Dilihat dari aspek biaya modal ekuitas, penelitian ini sesuai juga dengan konsep penelitian Utami (2005) yang membuktikan bahwa manajemen laba dilakukan untuk memperoleh modal investor.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian makalah ini, penulis menarik tiga kesimpulan. Pertama, beban pajak tangguhan dan perencanaan pajak dapat digunakan untuk mendeteksi praktik manajemen laba. Kedua, manajemen selalu merespon perubahan tarif pajak, baik itu kenaikan tarif pajak atau penurunan tarif pajak yang dianggap oleh manajemen sebagai peluang “emas” untuk memberikan profit bagi perusahaan baik pada periode tersebut maupun periode yang akan datang. Ketiga, respon manajemen atas perubahan tarif pajak tersebut akan mempengaruhi posisi beban pajak tangguhan.

5.2. Keterbatasan Penelitian

Adapun keterbatasan yang menjadi kelemahan dan kekurangan penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

- 1) Penelitian ini hanya menggunakan dua periode penelitian yang diuji secara terpisah antara tahun 2008 dengan tahun 2009, akibat adanya perbedaan tarif pajak masing-masing periode.
- 2) Pada penelitian ini terdapat 45 penelitian manufaktur yang memiliki data tidak lengkap, karena beberapa perusahaan belum mempublikasikan laporan keuangan tahun 2009.
- 3) Penelitian ini tidak memisahkan perusahaan yang memiliki laba sebelum pajak dan laba bersih bernilai positif dengan yang bernilai negatif. Tarif pajak tahun 2008 dalam menghitung beban pajak tangguhan perusahaan dikenakan sebesar 30%, sehingga diasumsikan semua sampel perusahaan manufaktur penghasilan kena

pajaknya dikenakan tarif pajak progresif lapisan ketiga yaitu 30%. Hal inilah yang menjadi dasar penulis mengasumsikan semua sampel perusahaan memiliki laba sebelum pajak dan laba bersih bernilai positif.

5.3. Saran

Berdasarkan keterbatasan penelitian ini, maka saran untuk penelitian berikutnya antara lain:

- 1) Disarankan tidak menguji beban pajak tangguhan secara periode tunggal karena beban pajak tangguhan yang diakui dalam laporan laba rugi perusahaan pada suatu periode berjalan merupakan bagian dari kewajiban pajak tangguhan dari periode-periode sebelumnya. Perlu diperhatikan juga tarif PPh yang berlaku harus sama semua selama periode pengamatan. Terdapat dua justifikasi penulis menguji dengan periode tunggal. Pertama, penelitian terdahulu telah meneliti periode sebelum tahun 2009 dengan variabel yang sama (beban pajak tangguhan). Kedua, Indonesia sedang dalam masa transisi dari tarif pajak progresif menjadi tarif pajak tunggal, yang menyebabkan tarif pajak tahun 2008 berbeda dengan tarif pajak tahun 2009.
- 2) Penelitian selanjutnya dapat membuktikan logika hipotetik penulis bahwa laba tahun 2008 dan laba tahun 2009 yang tidak diakui sebelumnya oleh manajemen (ditunda) akan diakui pada laporan keuangan tahun 2010 dan periode-periode berikutnya dengan menggunakan perusahaan yang memiliki nilai laba positif serta mengambil periode penelitian lebih dari tiga tahun ke depan.

DAFTAR REFERENSI

- Boatsman, James R., Gupta, Sanjay and Weaver, Connie D., (2002), "Tax Management, Sustainable Competitive Advantage, and The Effects of Tax Reform", *Working Paper Series*, Arizona State University and University of Texas at Austin, August.
- Chen, Linda H., Dhaliwal, Dan S., Trombley, Mark A., (2007), "The Impact of Earnings Management and Tax Planning on the Information Content of Earnings", *Working Paper Series*, University of Massachusetts at Boston and University of Arizona, November 2007.
- ECFIN Institute for Economic and Financial Research, (2007), *Indonesian Capital Market Directory 2007*, Eighteenth Edition.
- ECFIN Institute for Economic and Financial Research, (2008), *Indonesian Capital Market Directory 2008*, Fourteenth Edition.
- Hartono, Jogyanto, (2007), *Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah dan Pengalaman-Pengalaman*, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta.
- Holland, Kevin and Jackson, Richard H. G., (2002), "Earnings Management and Deferred Tax", *Social Science Research Network Electronic Paper Collection*.
- Ikatan Akuntan Indonesia, (2009), *Standar Akuntansi Keuangan*, Per 1 Juli 2009, Salemba Empat, Jakarta.
- Kusuma, Hadri, (2006), "Dampak Manajemen Laba terhadap Relevansi Informasi Akuntansi : Bukti Empiris dari Indonesia", *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 8, No. 1, Mei, hlm. 1-12.
- Lestari, Ubertin Wuri, (2008), "Analisis Pengaruh Beban Pajak Tangguhan terhadap Manajemen Laba pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Jakarta", *Skripsi*, Program Sarjana Fakultas Ekonomi UAJY, Yogyakarta. (tidak dipublikasikan).

- Mangoting, Yenni, (1999), “*Tax Planning: Sebuah Pengantar sebagai Alternatif Meminimalkan Pajak*”, *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, Vol. 1, No. 1, Mei 1999, hlm. 43-53.
- Maydew, Edward L., (1997), “Tax-Induced Earnings Management by Firms with *Net Operating Losses*”, *Journal of Accounting Research* (Spring), pp. 83-96.
- Phillips, John, Pincus, Morton and Rego, Sonja Olhof, (2003), “Earnings Management: New Evidence Based on Defferred Tax Expense”, *The Accounting Review*, Vol. 27, pp. 491-521.
- Poterba, James, Rao, Nirupama and Seidman, Jeri, (2010), “Deferred Tax Positions and Incentives For Corporate Behavior around Corporate Tax Changes”, *Working Paper Series*, Massachusetts Institute of Technology (MIT) and University of Texas at Austin, Revised February 2010.
- Scott, William R., (2003), *Financial Accounting Theory*, Third Edition, Prentice-Hall, Toronto, Canada.
- Setiawati, Lilis dan Na'im, Ainun, (2000), “Manajemen Laba”. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia*, Vol. 15, No. 4, Oktober 2000, hlm. 424-441.
- Suandy, Erly, (2008), *Perencanaan Pajak*, Edisi Keempat, Salemba Empat, Jakarta.
- Utami, Wiwik, (2005), “Pengaruh Manajemen Laba terhadap Biaya Modal Ekuitas (Studi Perusahaan Publik Sektor Manufaktur)”, *Simposium Nasional Akuntansi VIII*, Solo.
- Wijayanti, Handayani Tri, (2006), “Analisis Pengaruh Perbedaan antara Laba Akuntansi dan Laba Fiskal Terhadap Persistensi Laba, Akrual dan Arus Kas”, *Simposium Nasional Akuntansi IX*, Padang.
- Wild, John J., Subramanyam, K. R. and Halsey, Robert F., (2004), *Financial Statement Analysis*, Eighteenth Edition, Mc.Graw-Hill, Boston.
- Wiryandari, Santi Aryn dan Yulianti, (2009), “Hubungan Perbedaan Laba Akuntansi & Laba Pajak Dengan Perilaku Manajemen Laba Dan Persistensi Laba”, *Simposium Nasional Akuntansi XII*, Palembang.
- Wulandari, Deni, Kumalahadi dan Prasetyo, Januar Eko, (2004), “Indikasi Manajemen Laba Menjelang Undang-undang Perpajakan 2000 Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Jakarta”, *Simposium Akuntansi Nasional VII*, Denpasar.
- Yulianti, (2004), “Kemampuan Beban Pajak Tangguhan Dalam Memprediksi Manajemen Laba”, *Simposium Nasional Akuntansi VII*, Denpasar.

**Eksplorasi Motif
Pengelola Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik dan BPR
dalam Preferensi Penerapan SAK ETAP
di Yogyakarta**

Anna Purwaningsih, SE., M.Si., Ak.

Fakultas Ekonomi, Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Email: annapurwaningsih1977@gmail.com

Abstract

This research aims at finding out (1) if entity without public accountability and BPR in Yogyakarta have decided to adopt SAK ETAP; and (2) what are the factors which lead entity without public accountability and BPR to adopt SAK ETAP.

*This research employed **in depth interview** technique as an explanatory technique to collect information through interview to arrive at deep comprehension. The respondents chosen in this research come from 11 small medium enterprises and 5 BPRs.*

The result shows that all of the BPR respondents have adopted SAK ETAP as regulated by Bank Indonesia in Surat Edaran BI No.11/37/DKBU on Penetapan Penggunaan Standar Akuntansi Keuangan bagi Bank Perkreditan Rakyat. But, other respondents do not apply SAK ETAP with the following arguments: (a) they know about SAK ETAP but they have employed SAK Umum for a long time so they are reluctant to adopt the new one; (b) they do not know about SAK ETAP so they still employ SAK Umum; (c) they do not know about SAK ETAP and SAK Umum so they work with simple report; (d) they do not know about SAK ETAP and SAK Umum and so far they use software AB Pro. Based on the in depth interview with 16 respondent enterprises, it can be concluded that in 2011 small medium enterprises in Yogyakarta did not adopt SAK ETAP but the BPR did. The reasons of not adopting SAK ETAP divide into two: their lack of knowledge on SAK ETAP and their dependence on the SAK Umum.

Keywords: Entitas tanpa akuntabilitas publik (ETAP), SAK Umum, SAK ETAP, *in depth interview*, BPR

I. PENDAHULUAN

Manajemen perusahaan mempunyai kewajiban untuk mempertanggungjawabkan semua modal yang telah dipercayakan pemilik kepada perusahaan. Selain kepada pemilik, manajemen perusahaan juga harus mempertanggungungkan semua praktik perusahaan kepada semua pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan (*stakeholder*). Pertanggungjawaban manajemen kepada semua pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan tersebut dilakukan perusahaan dengan membuat dan memublikasikan laporan keuangan perusahaan kepada publik.

Laporan keuangan yang dibuat perusahaan harus disusun berdasarkan standar keuangan yang berterima umum. Standar keuangan yang berlaku di Indonesia adalah standar akuntansi keuangan (SAK) yang disusun oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI). SAK berisi aturan-aturan pengakuan, pengukuran, dan penilaian semua elemen-elemen

dalam laporan keuangan. Ada tiga pilar SAK, yaitu PSAK, SAK ETAP, dan SAK syariah (KAP Deloitte, 2010).

Laporan keuangan semua perusahaan yang ada di Indonesia harus disusun berdasarkan SAK agar laporan keuangan antar perusahaan dapat diperbandingkan. Dengan demikian, laporan keuangan tersebut tidak akan menyesatkan para pengguna laporan keuangan dalam pengambilan keputusan.

Untuk memperoleh sumber permodalan, banyak perusahaan listing di bursa efek. Dengan demikian, saham perusahaan diperjualbelikan di bursa efek tersebut. Saat ini, banyak perusahaan yang tidak hanya listing di Bursa Efek Indonesia (BEI) namun juga ada beberapa perusahaan yang listing di bursa efek luar negeri. Sebaliknya, banyak pula perusahaan asing yang listing di BEI.

Perusahaan yang listing di luar negeri harus tunduk dengan standar akuntansi di negara tersebut, sebaliknya perusahaan yang listing di Indonesia harus tunduk dengan SAK Indonesia. Oleh karena itu, diperlukan biaya untuk menyesuaikan dengan aturan dimana perusahaan tersebut listing. Dengan adanya kondisi tersebut, muncul gagasan dari semua negara, termasuk Indonesia, untuk menyusun standar akuntansi yang berlaku secara internasional. Akhirnya muncullah standar akuntansi yang berlaku secara internasional, yaitu IFRS (International Financial Reporting Standard). IFRS ini akan diadopsi secara penuh di Indonesia pada tahun 2012. Aturan dalam IFRS terlalu kompleks untuk diterapkan untuk perusahaan kecil dan menengah.

Hal itulah yang selanjutnya mendorong diterbitkannya standar akuntansi keuangan bagi entitas tanpa akuntabilitas publik, yang dikenal dengan SAK ETAP pada tanggal 17 Juli 2009. SAK ETAP tersebut mulai berlaku efektif pada tanggal 1 Januari 2011, sebelum IFRS berlaku efektif. Dengan demikian entitas tanpa akuntabilitas publik (ETAP), umumnya UKM dapat memilih standar ini (Basir, 2010). Namun, tidak menutup peluang bagi ETAP dan UKM untuk mengadopsi IFRS jika mampu.

SAK ETAP digunakan oleh entitas tanpa akuntabilitas publik, yaitu entitas yang tidak memiliki akuntabilitas publik secara signifikan (KAP Deloitte, 2010). Entitas yang tidak memiliki akuntabilitas secara signifikan adalah entitas yang tidak tercatat di pasar modal, tidak sedang dalam proses untuk pengajuan pernyataan pendaftaran di pasar modal, dan bukan lembaga keuangan. Sebaliknya, jika otoritas pembuat aturan memberikan izin, entitas dengan akuntabilitas publik signifikan pun dapat menggunakan SAK ETAP. Contoh entitas dengan akuntabilitas publik signifikan yang diijinkan untuk menggunakan SAK ETAP adalah Badan Perkreditan Rakyat (BPR).

Tahun ini, tepatnya mulai 1 Januari 2011 merupakan tonggak waktu yang penting. Menurut kebijakan yang diterbitkan oleh Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK) IAI, pada 1 Januari 2011 suatu entitas tanpa akuntabilitas publik, dapat memilih untuk menerapkan PSAK ETAP atau PSAK Umum. Apabila pada tahun 2011 suatu Entitas tanpa akuntabilitas publik menetapkan penggunaan PSAK Umum, maka entitas tersebut setelah tahun 2011 tidak boleh merevisi kebijakan akuntansinya dengan menggunakan PSAK ETAP. Oleh karena adanya kebijakan tidak boleh merevisi ke PSAK ETAP itu, maka tahun 2011 ini menjadi tahun yang sangat menentukan dan strategis bagi pengambilan keputusan PSAK mana yang akan dipakai (Basir, 2010).

Selain SAK mana yang dipilih pada tahun 2011 tidak dapat direvisi lagi, perlu dipertimbangkan pula bahwa penerapan suatu SAK menyangkut isu strategis (Basri, 2010). Hal itu dikarenakan pengambilan pilihan tersebut berdampak jangka panjang dan mempengaruhi arah perusahaan di masa depan. Perusahaan yang saat ini merupakan entitas tanpa akuntabilitas publik, misalnya UKM, tidak memiliki exposure ke pengguna eksternal sehingga akan lebih sederhana menggunakan SAK ETAP. Namun demikian, jika

ke depan perusahaan itu sudah memiliki rencana-rencana untuk menjadi perusahaan menengah-besar, ada exposure pengguna eksternal, membutuhkan pembiayaan dari lembaga keuangan, atau bahkan melibatkan pihak internasional. Dengan demikian entitas tersebut perlu mempertimbangkan untuk tetap menggunakan SAK Umum. Walaupun SAK Umum lebih rumit dibandingkan dengan SAK ETAP, namun jika selama ini entitas tersebut sudah menggunakan SAK Umum maka dapat dipastikan bahwa perusahaan tentu tidak terlalu asing dengan SAK tersebut. Selanjutnya perusahaan tinggal melakukan penyesuaian-penyesuaian ke arah SAK baru yang akhir-akhir ini terus menerus diterbitkan oleh DSAK IAI sejalan dengan adopsi IFRS. Sebaliknya, jika Entitas tanpa akuntabilitas publik ini belum memiliki rencana pengembangan ke depan, bisnisnya dijalankan secara sederhana, tidak terlalu membutuhkan pendanaan dari lembaga keuangan, tidak ada exposure ke pengguna eksternal atas laporan keuangannya, maka entitas tersebut tidak perlu menerapkan SAK Umum, atau setidaknya-tidaknya dapat menunda keputusan penggunaan SAK Umum hingga pada saatnya nanti memandang SAK Umum tersebut perlu diterapkan. Dalam hal demikian, Entitas tersebut harus sudah memutuskan selambat-lambatnya tahun 2011 untuk menerapkan PSAK ETAP (Basri, 2010).

1.1. Rumusan Masalah

Dalam penelitian ini dirumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Apakah entitas tanpa akuntabilitas publik di Yogyakarta telah memutuskan untuk mengadopsi SAK ETAP?
2. Faktor apa yang mendorong entitas tanpa akuntabilitas publik memilih mengadopsi SAK ETAP?

1.2. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah:

1. Entitas tanpa akuntabilitas publik dan BPR di Yogyakarta telah memutuskan untuk mengadopsi SAK ETAP?
2. Faktor yang mendorong entitas tanpa akuntabilitas publik dan BPR memilih untuk mengadopsi SAK ETAP?

1.3. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi pengambil kebijakan dan profesi akuntansi, penelitian ini dapat menjadi media penjangkauan mengenai penggunaan SAK ETAP.
2. Bagi dunia akademisi, penelitian ini memberikan informasi awal mengenai masih perlu tidaknya sosialisasi dan pelatihan penyusunan laporan keuangan untuk entitas tanpa akuntabilitas publik dan BPR Yogyakarta sebagai bentuk pengabdian mereka di dunia pendidikan.

II. LANDASAN TEORI

2.1. SAK Umum

SAK yang diterapkan oleh setiap Entitas penyaji laporan keuangan adalah PSAK Umum. PSAK Umum tersebut, secara bertahap oleh DSAK IAI, sedang dirubah dengan mengadopsi *International Financial Reporting Standard* (IFRS), sehingga pada tahun 2012 seluruh PSAK merupakan hasil adopsi dari IFRS. Oleh karena itu, pada entitas tanpa akuntabilitas publik yang saat ini menerapkan PSAK Umum dan bermaksud akan menerapkan PSAK ETAP, pada tahun 2011 harus melakukan perubahan kebijakan akuntansinya. Sebaliknya, bagi perusahaan dengan akuntabilitas publik tidak perlu

melakukan penyesuaian apapun, karena entitas ini hanya melanjutkan saja, hingga akhirnya nanti pada tahun 2012 menerapkan PSAK Umum yang sudah terkonvergensi dengan IFRS (Basri, 2010).

2.2. SAK ETAP

SAK ETAP diterbitkan karena IFRS terlalu kompleks untuk diadopsi oleh ETAP dan UKM. Meskipun demikian, ETAP dan UKM dapat memilih menggunakan IFRS jika merasa mampu. SAK ETAP awalnya mengikuti *IFRS for SMEs* (Small, Medium Enterprises), namun *IFRS for SMEs* masih terlalu kompleks untuk ukuran perusahaan menengah di Indonesia, sehingga SAK ETAP berbeda secara signifikan dengan *IFRS for SMEs*.

Entitas yang memiliki akuntabilitas publik yang signifikan adalah (1) Entitas telah mengajukan pernyataan pendaftaran, atau dalam proses pengajuan pernyataan pendaftaran, pada otoritas pasar modal atau regulator lain untuk tujuan penerbitan efek di pasar modal; atau (2) Entitas menguasai aset dalam kapasitas sebagai fidusia untuk sekelompok besar masyarakat, seperti bank, entitas asuransi, pialang dan atau pedagang efek, dana pensiun, reksa dana dan bank investasi.

Entitas yang dikategorikan sebagai entitas dengan akuntabilitas publik yang signifikan harus menggunakan PSAK Umum. Namun, entitas yang memiliki akuntabilitas publik signifikan akan diperbolehkan menggunakan SAK ETAP bila ada regulasi yang mengizinkannya, misalnya BPR.

Beberapa alasan terbitnya SAK ETAP antara lain adalah: (1) PSAK-Umum sulit diterapkan bagi perusahaan menengah kecil mengingat penentuan *fair value* memerlukan biaya yang tidak murah; (2) PSAK Umum rumit dalam implementasinya seperti kasus PSAK 50 dan PSAK 55. Meskipun sudah disahkan pada tahun 2006 namun implementasinya tertunda bahkan 2010 sudah keluar PSAK 50 (revisi); (3) PSAK Umum menggunakan *principle based* sehingga membutuhkan banyak *professional judgement*; dan (4) PSAK Umum perlu dokumentasi dan IT yang kuat

Beda PSAK dengan SAK ETAP adalah SAK ETAP merupakan penyederhanaan dari PSAK, yaitu (1) pilihan alternatif standar yang lebih sederhana; (2) penyederhanaan dalam hal pengakuan dan pengukuran; serta (3) pengurangan pengungkapan (KAP Deloitte, 2010). SAK ETAP juga merupakan standar yang berdiri sendiri secara keseluruhan. Namun demikian, SAK ETAP masih memerlukan profesional judgement, meskipun tidak sebanyak PSAK Umum.

Adanya SAK ETAP diharapkan perusahaan kecil menengah mampu untuk menyusun laporan keuangannya sendiri, dapat diaudit dan mendapatkan opini audit. Dengan demikian perusahaan kecil menengah dapat menggunakan laporan keuangannya untuk mendapatkan dana (misalnya, pinjaman bank) untuk pengembangan usaha.

SAK-ETAP ini akan berlaku efektif per 1 Januari 2011 namun penerapan dini per 1 Januari 2010 diperbolehkan. Entitas yang laporan keuangannya mematuhi SAK ETAP harus membuat suatu pernyataan eksplisit dan secara penuh (*explicit and unreserved statement*) atas kepatuhan tersebut dalam catatan atas laporan keuangan. Laporan keuangan tidak boleh menyatakan mematuhi SAK ETAP kecuali jika mematuhi semua persyaratan dalam SAK ETAP. Apabila perusahaan memakai SAK ETAP maka auditor yang akan melakukan audit di perusahaan tersebut juga akan mengacu kepada SAK-ETAP. Oleh karena itu, per 1 Januari 2011, perusahaan yang memenuhi definisi Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik harus memilih apakah akan tetap menyusun laporan keuangan menggunakan PSAK atau beralih menggunakan SAK-ETAP.

2.3. Perbedaan SAK Umum dan SAK ETAP

Berikut ini perbedaan antara SAK Umum dan SAK ETAP (www.keuanganlsm.com, 15 Juli 2011):

Tabel 2.1
Perbedaan SAK Umum dan SAK ETAP

No	Elemen	PSAK	SAK ETAP
1	Penyajian Laporan Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> Laporan posisi keuangan Informasi yang disajikan dalam laporan posisi keuangan Pembedaan aset lancar dan tidak lancar dan liabilitas jangka pendek dan jangka panjang Aset lancar Liabilitas jangka pendek Informasi yang disajikan dalam laporan posisi keuangan atau catatan atas laporan keuangan 	<p>Sama dengan PSAK, kecuali informasi yang disajikan dalam neraca yang menghilangkan pos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Aset keuangan Properti investasi yang diukur pada nilai wajar Aset biologik yang diukur pada biaya perolehan dan nilai wajar Kewajiban berbunga jangka panjang Aset dan kewajiban pajak tangguhan Kepentingan nonpengendalian
2	Laporan Laba Rugi	<ul style="list-style-type: none"> Laporan laba rugi komprehensif <ul style="list-style-type: none"> Informasi yang disajikan dalam laporan Laba Rugi Komprehensif Laba rugi selama periode Pendapatan komprehensif lain selama periode Informasi yang disajikan dalam laporan laba rugi komprehensif atau catatan atas laporan keuangan 	Tidak sama dengan PSAK yang menggunakan istilah laporan laba rugi komprehensif, SAK ETAP menggunakan istilah laporan laba rugi.
3	Penyajian Perubahan Ekuitas		Sama dengan PSAK, kecuali untuk beberapa hal yang terkait pendapatan komprehensif lain.
4	Catatan Atas Laporan Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> Catatan atas laporan keuangan Struktur Pengungkapan kebijakan Akuntansi Sumber estimasi ketidakpastian Modal Pengungkapan lain 	Sama dengan PSAK, kecuali pengungkapan modal.
5	Laporan Arus Kas	<ul style="list-style-type: none"> Arus kas aktivitas operasi: metode langsung dan tidak langsung Arus kas aktivitas investasi Arus kas aktivitas pendanaan Arus kas mata uang asing Arus kas bunga dan dividen, pajak penghasilan, transaksi non-kas 	<p>Sama dengan PSAK kecuali:</p> <ul style="list-style-type: none"> Arus kas aktivitas operasi: metode tidak langsung Arus kas mata uang asing, tidak diatur.
6	Laporan keuangan Konsolidasi dan terpisah	<ul style="list-style-type: none"> Persyaratan penyajian laporan keuangan konsolidasi Entitas bertujuan khusus Prosedur konsolidasi 	Tidak diatur

		<ul style="list-style-type: none"> • Laporan keuangan tersendiri • Laporan keuangan gabungan 	
7	Kebijakan akuntansi, estimasi, dan kesalahan	<p>PSAK 25 (Laba atau Rugi Bersih untuk periode Berjalan, Kesalahan Mendasar, dan Perubahan Kebijakan Akuntansi)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Laba atau rugi bersih untuk Periode berjalan <ul style="list-style-type: none"> • Pos luar biasa • Laba atau rugi dari aktivitas normal • Operasi yang tidak dilanjutkan • Perubahan estimasi Akuntansi ▪ Kesalahan Mendasar ▪ Perubahan kebijakan Akuntansi <ul style="list-style-type: none"> • Penerapan suatu standar Akuntansi keuangan • Perubahan kebijakan Akuntansi yang lain 	<ul style="list-style-type: none"> • Pemilihan dan penerapan kebijakan akuntansi • Konsistensi dan perubahan kebijakan akuntansi • Perubahan Estimasi akuntansi • Kesalahan. <p>SAK ETAP sudah maju satu langkah dibandingkan PSAK (tidak ada “kesalahan mendasar” dan “laba atau rugi luar biasa”).</p>
8	Instrumen Keuangan Dasar	<ul style="list-style-type: none"> • Ruang lingkup: aset dan kewajiban keuangan • Diklasifikasikan pada nilai wajar melalui laporan laba rugi, dimiliki hingga jatuh tempo, tersedia untuk dijual, pinjaman dan pinjaman yang diberikan • Impairment menggunakan incurred loss concept • Derecognition • Hedging dan derivatif 	<ul style="list-style-type: none"> • Ruang lingkup: investasi pada efek tertentu • Klasifikasi trading, held to maturity, dan available for sale. Hal tsb mengacu ke PSAK 50 (1998).
9	Persediaan	<ul style="list-style-type: none"> • Pengukuran persediaan • Biaya persediaan • Biaya pembelian • Biaya konversi • Biaya lain-lain • Biaya persediaan pemberian jasa • Teknik pengukuran biaya • Rumus biaya • Nilai realisasi bersih • Pengakuan sebagai beban • Pengungkapan 	Sama dengan PSAK
10	Investasi pada perusahaan asosiasi dan entitas anak	<ul style="list-style-type: none"> • Ruang lingkup: entitas asosiasi • Metode akuntansi • Metode biaya • Metode ekuitas • Model nilai wajar 	<ul style="list-style-type: none"> • Ruang lingkup: entitas asosiasi dan entitas anak • Metode akuntansi • Entitas asosiasi : metode biaya • Entitas anak : metode ekuitas
11	Investasi pada perusahaan asosiasi dan entitas anak	<ul style="list-style-type: none"> • Jointly controlled operation, asset, and entity • Metode akuntansi • Metode konsolidasi proporsional • Metode ekuitas • Model nilai wajar 	Sama dengan PSAK kecuali metode akuntansi hanya menggunakan metode biaya.
12	Property Investasi	<p>Metode akuntansi :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Model nilai wajar • Model biaya 	<p>Metode akuntansi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Model biaya

13	Aset Tetap	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan pendekatan komponenisasi • Pengukuran menggunakan model biaya atau model revaluasi • Pengukuran biaya perolehan • Pengakuan pengeluaran selanjutnya • Penyusutan • Tidak perlu review nilai residu, metode penyusutan, dan umur manfaat setiap akhir periode pelaporan, tetapi jika ada indikasi perubahan saja 	<p>Sama dengan PSAK kecuali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tidak menggunakan pendekatan komponenisasi. • Revaluasi diijinkan jika dilakukan berdasarkan Peraturan Pemerintah. Hal ini mengacu ke PSAK 16 (1994) • Tidak perlu review nilai residu.
14	Asset Tidak Berwujud	<ul style="list-style-type: none"> • Prinsip umum untuk pengakuan • Pengakuan awal, pengukuran selanjutnya • Amortisasi selama umur manfaat atau 10 tahun • Penurunan nilai 	Sama dengan PSAK, kecuali aset tidak berwujud yang diperoleh dari penggabungan usaha.
		<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan metode pembelian • Goodwill diamortisasi 5 atau 20 tahun dengan justifikasi manajemen 	Tidak diatur
15	Sewa	<ul style="list-style-type: none"> • Mengatur perjanjian yang mengandung sewa • Klasifikasi bersifat <i>principle based</i> • Laporan keuangan lessee dan lessor 	<ul style="list-style-type: none"> • Tidak mengatur perjanjian yang mengandung sewa (ISAK 8) • Klasifikasi sewa: kombinasi IFRS for SMEs dan SFAS 13 • Laporan keuangan lessee dan lessor menggunakan PSAK 30 (1990): <i>Akuntansi Sewa Guna Usaha</i>
16	Kewajiban	<ul style="list-style-type: none"> • Kewajiban diestimasi • Kewajiban kontinjensi • Aset kontinjensi 	Sama dengan PSAK
17	Ekuitas	<ul style="list-style-type: none"> • Penjelasan • Akuntansi ekuitas untuk badan usaha bukan PT • Akuntansi ekuitas untuk badan usaha berbentuk PT • Reorganisasi • Selisih penilaian kembali 	<p>Sama dengan PSAK, kecuali :</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Reorganisasi <input type="checkbox"/> Selisih penilaian kembali
18	Pendapatan	<ul style="list-style-type: none"> • Penjualan barang • Penjualan jasa • Kontrak konstruksi • Bunga, dividen dan royalti • Lampiran kasus pengakuan pendapatan 	Sama dengan PSAK.
19	Biaya Pinjaman	<ul style="list-style-type: none"> • Komponen biaya pinjaman • Pengakuan dan kapitalisasi biaya pinjaman 	Biaya pinjaman langsung dibebankan

No	Elemen	PSAK	SAK ETAP
20	Penurunan Nilai Aset	<ul style="list-style-type: none"> • Penurunan nilai persediaan • Penurunan nilai non-persediaan • Penurunan nilai goodwill 	<p>Sama dengan PSAK, kecuali:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ruang lingkup yang meliputi semua jenis aset. • Tidak mengatur penurunan nilai goodwill • Ada tambahan penurunan nilai untuk pinjaman yang diberikan dan piutang yang menggunakan PSAK 31: <i>Akuntansi Perbankan</i> paragraf 16 dan 17.
21	Imbalan Kerja	<ul style="list-style-type: none"> • Imbalan kerja jangka pendek • Imbalan pasca kerja, untuk manfaat pasti menggunakan PUC • Imbalan jangka panjang lainnya • Pesangon pemutusan kerja 	<p>Sama dengan PSAK, kecuali untuk manfaat pasti menggunakan PUC dan jika tidak bisa, menggunakan metode yang disederhanakan</p>
22	Pajak Penghasilan	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan <i>deferred tax concept</i> • Pengakuan dan pengukuran pajak kini • Pengakuan dan pengukuran pajak tangguhan 	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan <i>tax payable concept</i> • Tidak ada pengakuan dan pengukuran pajak tangguhan
23	Mata Uang Pelaporan	<ul style="list-style-type: none"> • Mata uang pencatatan dan pelaporan • Mata uang fungsional • Penentuan saldo awal • Penyajian komparatif • Perubahan mata uang pencatatan dan pelaporan 	<p>Sama dengan PSAK <i>Mata Uang Pelaporan</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Mata uang fungsional • Pelaporan transaksi mata uang asing dalam mata uang fungsional • Perubahan mata uang fungsional (Pada prinsipnya sama)
24	Peristiwa setelah akhir periode pelaporan	<ul style="list-style-type: none"> • Peristiwa yang memerlukan penyesuaian • Peristiwa yang tidak memerlukan penyesuaian 	Sama dengan PSAK
25	Pengungkapan pihakpihak yang mempunyai hubungan istimewa	<ul style="list-style-type: none"> • Pengertian pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa • Pengungkapan 	Sama dengan PSAK 7

No	Elemen	PSAK	SAK ETAP
26	Aktivitas Khusus	<ul style="list-style-type: none"> • Akuntansi perkoperasian • Akuntansi minyak dan gas bumi • Akuntansi pertambangan umum • Akuntansi perusahaan efek • Akuntansi reksa dana • Akuntansi perbankan dan asuransi 	Tidak diatur
27	Ketentuan Transisi		<ul style="list-style-type: none"> • Retrospektif atau prospektif (jika tidak praktis) yang diterapkan secara prospective catchup (dampak ke saldo laba) • Perpindahan dari dan ke SAK ETAP
28	Tanggal Efektif		Berlaku efektif untuk laporan keuangan yang dimulai pada tanggal 1 Januari 2011, penerapan dini 1 Januari 2010

III. METODE RISET

3.1. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi penelitian ini adalah semua entitas tanpa akuntabilitas publik (ETAP) dan BPR yang berada di wilayah Yogyakarta. Sampel penelitian sebanyak 10 entitas.

3.2. Studi Eksploratori

Studi eksploratori dalam penelitian ini digunakan untuk memperoleh gambaran yang jelas tentang ide masalah penelitian. Studi eksploratori juga dapat dilakukan jika area penelitian merupakan bidang yang baru sehingga perlu dilakukan untuk mempelajari sesuatu kemungkinan dilema yang dihadapi pelaku (Cooper & Schindler, 2001).

Dalam studi ini digunakan teknik *in depth interview* yang merupakan teknik studi eksploratori untuk memperoleh informasi melalui wawancara secara individual untuk memperoleh pemahaman mendalam. Teknik *in depth interview* merupakan teknik pengumpulan informasi dari sejumlah interaksi individu yang dilakukan pada waktu yang bersamaan dengan menggunakan serangkaian pertanyaan dan melakukan pengamatan secara langsung (Neuman, 2000).

Tujuan studi eksploratori adalah untuk merumuskan masalah secara lebih akurat dan tepat, mengidentifikasi rangkaian tindakan yang relevan, atau mendapatkan wawasan tambahan sebelum menyusun rancangan penelitian (Malhotra, 2004). Studi eksploratori dalam penelitian ini menggunakan analisis kualitatif untuk mengetahui pemahaman entitas tanpa akuntabilitas publik terhadap SAK ETAP dan faktor-faktor yang mempengaruhi keinginan mereka untuk menggunakan SAK ETAP.

Peserta *in depth interviews* yang dipilih dalam studi eksploratori ini telah ditentukan berdasarkan kriteria entitas tanpa akuntabilitas publik, seperti UKM dan BPR. *In depth interview* dilakukan pada 10 orang responden dengan waktu sekitar 45-60 menit. Responden yang dipilih adalah orang yang paham akuntansi dan membuat keputusan mengenai kebijakan akuntansi di perusahaan/usaha tersebut. Wawancara yang dilakukan menggunakan teknik wawancara tidak terstruktur dengan sejumlah pertanyaan yang telah dipersiapkan. Wawancara standar mempergunakan skedul wawancara yang telah dipersiapkan secara cermat untuk memperoleh informasi yang relevan dengan masalah penelitian. Daftar pertanyaan terbuka dalam *in depth interviews* adalah sebagai berikut ini:

1. Apa yang Anda ketahui tentang SAK Umum?
2. Apa yang Anda ketahui tentang SAK ETAP?
3. Dari mana Anda mengetahui mengenai ETAP?
4. Mengapa Anda memilih menggunakan ETAP?
5. Faktor apa yang menjadi pertimbangan Anda memilih ETAP?
6. Apa manfaat bagi perusahaan jika Anda memilih ETAP?

3.3. Hasil Penelitian dan Pembahasan

3.3.1. Daftar Sampel

Pada proposal awal direncanakan *in dept interview* dilakukan terhadap 10 responden, yaitu entitas tanpa akuntabilitas publik dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) yang berada di Yogyakarta. Namun, pada pelaksanaan penelitian untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat peneliti melakukan penambahan responden menjadi 16 perusahaan, yang terdiri dari 11 perusahaan kecil menengah dan 5 BPR. Berikut ini daftar perusahaan yang menjadi sampel:

Tabel 4.1
Daftar Sampel

No	Perusahaan	Bidang Usaha	Alamat
1	C59 (PT. Citra Mitra Sejati)	Usaha garmen (pabrikan dan mode)	Jl. Magelang Km.7-8, Gg. Melati Blondong No.66, Mlati Sleman Telp.869216
2	PT. Budi Makmur Jayamurni	Pabrik penyamakan kulit, tujuan ekspor	Jl. Peleman No.9, Rejowinangun, Kotagede dan Jl. Muja Muju No.21, Umbulharjo
3	Jogjakarta Plaza Hotel	Perhotelan dengan nuansa tradisional Jawa	Jl. Affandi Gejayan, Kompleks Colombo Telp. 584222
4	PT. BPR Bina Artha Swadaya	Perkreditan	Jl. Wates Km.3, Ngestiharjo, Kasihan, Bantul Telp. 765377
5	PT. Syncore Consulting & System	Perusahaan Jasa	Jl. Gatotkaca No.405, Gedongkuning, Yk Telp. 450933

No	Perusahaan	Bidang Usaha	Alamat
6	CV. FujiRO	Perusahaan Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) & pembuat mesin filter air	Jl. Rejowinangun 4, Yogyakarta Telp. 4438838
7	BPR Walet Jaya Abadi	Perkreditan	Jalan Brigjen Katamso no. 282 Yogyakarta Telp.388677
8	Larissa <i>Aesthetic Centre</i>	Penataan Kecantikan dengan bahan alami	Jl. C. Siamanjuntak 78, Yogyakarta
9	BPR Artha Sumber Arum	Perkreditan Berbasis Syariah	Jl. Solo (Laksda Adisucipto Km. 6,5 No. 31, Sleman Telp. 489083
10	BPR Shinta Putra Pengasih	Perkreditan	Jl. Mandung Km. 0.5, Terban, Pengasih, Kulon Progo. Telp.773959-774941
11	BPR Shinta Daya	Perkreditan	Jl. Jogja-Solo Km.15, Bogem, Kalasan, Sleman Telp. 496036 Email: bpr_shinta_daya@yahoo.com
12	PT. Jawa Furni Lestari	Furniture	Jl. Palagan Tentara Pelajar Km.8,2 Karangmloko, Sariharjo, Ngaglik, Sleman
13	EXISTCOMM	Periklanan	Jl. Bakung 17, Banciro Telp. 518686
14	Indomaret (Regional DIY)	Retail	Jl. Ringroad Barat No.99, Trihanggo, Gamping, sleman 55514
15	Yanto Pottery	Kerajinan Keramik (ekspor)	Jl. Raya Kasongan 223, Bantul, Yk Telp. 7470944

No	Perusahaan	Bidang Usaha	Alamat
16	PT. Barumum Abadi	Money Changer	Hotel Inna Garuda, Lobby Selatan, Jl. Malioboro No. 60 Yogyakarta, telepon (0274) 561155 (Hunting), 566353 Ext.1400, email: marketing@barumun-money.com. Cabang di Inna Bali Hotel, Jl. Veteran No.3 Denpasar, Bali, telp (0361) 235058, 235072

3.3.2. Hasil *in Depth Interview*

Berikut ini hasil in dept interview terhadap responden penelitian:

Tabel 4.2
Hasil *in Depth Interview*

Omset setahun (dalam Rp)	SAK yang Diterapkan		Keterangan
	SAK Umum	SAK ETAP	
1. C59 (PT. Citra Mitra Sejati)			
5.400.000.000	√		Menggunakan Software AB-Pro mulai tahun 2000
2. PT. Budi Makmur Jayamurni Yogyakarta			
120.000.000.000	√		Alasan: (1) sudah terlanjur memakai SAK Umum, butuh biaya untuk berubah ke SAK ETAP, (2) SAK ETAP untuk perusahaan kecil menengah sedangkan perusahaan ini akan segera menjadi perusahaan besar
3. Jogjakarta Plaza Hotel			
25.000.000.000	√		Sesuai dengan induknya Prime Plaza Hotel
4. PT. BPR Bina Artha Swadaya			
4.200.000.000		√	Sejal awal tahun 2010

Omset setahun (dalam Rp)	SAK yang Diterapkan		Keterangan
	SAK Umum	SAK ETAP	
5. PT. Syncore Consulting & System			
600.000.000 (dari konsultasi, sedangkan omset dari pembuatan system tidak bersedia menyebutkan)	√		Mengetahui SAK ETAP tetapi memilih SAK Umum dengan alasan perusahaan masih baru
6. CV. FujiRO			
150.540.000.000, yang terdiri dari 5.000.000.000 (penjualan mesin) & 1.000.000.000 (penjualan air) & 144.540.000.000 (royalty penjualan air dari 198 depot)	√		Sudah terbiasa sejak dulu menggunakan SAK Umum
7. BPR Walet Jaya Abadi			
Kredit: 1.250. 000.000; Tabungan: 30.000.000; Deposito: 500.000.000		√	Menerapkan SAK ETAP sejak awal 2010
8. Larissa Aesthetic Center			
3.000.000.000	√		Mengacu SAK Umum tetapi masih belum utuh hanya untuk tujuan pembuatan laporan keuangan. Namun, sekarang sedang mencari konsultasn untuk menerapkan SAK ETAP
9. BPR Artha Sumber Arum			
12.260.430		√	Sejak Januari 2011
10. BPR Shinta Putra Pengasih Yogyakarta			
20.000.000.000		√	Sejak Oktober 2010
11. BPR Shinta Daya			
26.000.000.000		√	Sejak Januari 2010

Omset setahun (dalam Rp)	SAK yang Diterapkan		Keterangan
	SAK Umum	SAK ETAP	
12. PT. Jawa Furni Lestari			
14.400.000.000	√		Sejak dulu sudah memakai SAK Umum
13. Perusahaan Jasa Periklanan EXISTCOMM			
15.000.000.000	√		Belum tahu SAK ETAP
14. Indomaret (Regional DIY)			
78.000.000.000	√		Sudah sejak berdiri
15. Yanto Pottery			
600.000.000.000		√	Sejak Januari 2011
Omset setahun (dalam Rp)	SAK yang Diterapkan		Keterangan
	SAK Umum	SAK ETAP	
16. PT. Barumum Abadi			
350.000.000.000		√	Sesuai aturan BI dan tidak ada rencana untuk go public.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Responden dalam penelitian ini yang berjumlah 16 perusahaan terdiri dari 5 BPR, 1 perusahaan periklanan, 5 perusahaan manufaktur, 1 konsultan, 1 perusahaan retail, 1 perusahaan kecantikan, 1 *money changer*, dan 1 perhotelan yang berada di Yogyakarta. Secara umum, semua responden BPR telah menerapkan SAK ETAP sesuai dengan aturan yang dikeluarkan Bank Indonesia (BI), yaitu Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 11/37/DKBU tentang Penetapan Penggunaan Standar Akuntansi Keuangan bagi Bank Perkreditan Rakyat. Sementara itu, untuk responden perusahaan lainnya yang selama ini telah mengadopsi SAK Umum memilih tetap menerapkan SAK Umum karena beberapa alasan, antara lain (1) sudah terlanjur memakai SAK Umum sejak dahulu sehingga harus akan memakan waktu banyak untuk berubah; dan (2) membutuhkan biaya besar untuk mengikuti karyawan dalam pelatihan SAK ETAP. Oleh karena itu, perusahaan yang sudah memakai SAK Umum enggan untuk beralih ke SAK ETAP.

Perusahaan selain BPR yang menggunakan SAK ETAP hanya satu responden, yaitu Yanto Pottery. Pertimbangan Yanto Pottery adalah karena ingin memperoleh kemudahan dalam pencatatan akuntansi. Selain itu, Yanto Pottery yang bergerak dalam ekspor keramik tidak berencana untuk *go public*.

V. Simpulan dan Saran

V.1. Simpulan

Perusahaan responden, yang berupa BPR, semua telah mengadopsi SAK ETAP sesuai dengan aturan Bank Indonesia yaitu Surat Edaran Bank Indonesia Nomor 11/37/DKBU tentang Penetapan Penggunaan Standar Akuntansi Keuangan bagi Bank Perkreditan Rakyat. Namun, responden lainnya tidak menerapkan SAK ETAP dengan alasan antara lain adalah:

1. Sudah mengetahui SAK ETAP namun terlanjur menggunakan SAK Umum sejak lama sehingga enggan untuk beralih ke SAK ETAP.
2. Belum mengetahui SAK ETAP, selama ini menggunakan SAK Umum sehingga sampai saat ini tetap menggunakan SAK Umum.
3. Belum mengetahui mengenai SAK ETAP dan SAK Umum, selama ini hanya melakukan pencatatan sederhana, yang penting dapat menyusun laporan keuangan.
4. Belum mengetahui SAK ETAP dan SAK Umum, namun selama ini hanya tahunya perusahaan menggunakan software AB Pro.

Dari hasil *in depth interview* terhadap 16 perusahaan responden tersebut dapat disimpulkan bahwa perusahaan kecil menengah di Yogyakarta pada tahun 2011 ini belum menerapkan SAK ETAP, sedangkan semua BPR yang menjadi responden sudah menerapkan SAK ETAP. Motif belum digunakannya SAK ETAP oleh perusahaan responden, selain BPR, dapat digolongkan menjadi dua, yaitu karena ketidaktahuan responden mengenai SAK ETAP dan karena responden sudah terlanjur sejak dulu menggunakan SAK Umum.

V.2. Saran

Perlu kiranya diadakan sosialisasi mengenai Sak ETAP dan dampak penerapan SAK ETAP terhadap usaha kecil dan menengah serta prospek ke depan yang terkait dengan adopsi SAK ETAP tersebut. Sosialisasi ini sebaiknya segera karena laporan keuangan 2011 ini perusahaan sudah harus memilih akan menggunakan SAK yang mana. Setelah tahun 2011 maka perusahaan tidak boleh mengubah SAK yang digunakan.

DAFTAR PUSTAKA

- Basir, Syarief., (2010), Persiapan Penerapan PSAK ETAP. Audit Partner KAP Syarief Basir dan Rekan. www.google.com, diunduh tanggal 5 Januari 2011.
- Cooper, Donald R. Dan Schindler, Pamela S. 2008. *Business Research Methods*. Tenth Edition. New York: McGraw Hill International.
- Dewan Standar Akuntansi Keuangan. 2009. *Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik*. IAI, Jakarta.
- KAP Deloitte. 2010. Pemberdayaan UKM Melalui Peningkatan Kompetensi SDM UKM Dalam Menyusun Laporan Keuangan Berbasis SAK ETAP dan Pengaruh Perpajakannya. FEB, UGM (19-20 Juli 2010).
- Malhotra, Naresh K. 2004. *Marketing Research: An Applied Orientation*, Fourth Edition, New Jersey: Pearson Education International.
- Neuman, W. Lawrence. 2000. *Social Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*, Fourth Edition, Allyn and Bacon.
- <http://www.keuanganlsm.com/2010/10/21/perbedaan-sak-etap-dengan-psak/> diakses tanggal 15 Juli 2011.

ANALISIS KEBUTUHAN SISTEM INFORMASI KEPENDUDUKAN TERPADU UNTUK PENINGKATAN KUALITAS E-GOVERNMENT

Wing Wahyu Winarno

Jurusan Akuntansi STIE YKPN Yogyakarta

e-mail: wing.stieykpn@gmail.com

Abstract

Indonesian government does not yet have an integrated information system that can be used to provide extensive services to its citizens. Almost every institution develop its own system to deliver its service to citizens. As a result, there are a lot of redundancies in data and system procedures, but lack of consistent information. People have to repeat administrative process again and again, which cost them time as well as money. On the other side, the government cannot synergize their information systems to deliver its services, which will also cost them a lot of time and fund. This paper tries to provide a concept to integrate all the information systems owned by government institutions. Structural approach was used analyse the current systems behavior.

Keywords: integrated information systems, e-government, government services

I. Pendahuluan

Layanan yang disediakan oleh Pemerintah kepada penduduk belum menunjukkan hasil seperti yang diharapkan bersama. Pemerintah telah mencanangkan berbagai target, misalnya saja penerimaan pajak sebesar dihimpun oleh Ditjen Pajak sebesar Rp6.000 triliun dari target sebesar Rp763,67 triliun, atau hanya sekitar 83,14% (detikfinance.com). Pemerintah telah menetapkan target pemberian KTP elektronik kepada penduduk lebih dari bulan April 2012, namun hampir tidak ada satu daerah pun yang selesai.

Di sisi lain, penduduk belum dapat menikmati layanan dari Pemerintahnya. Di sisi layanan administratif, penduduk masih harus memiliki banyak kartu identitas, mulai dari Kartu Keluarga, KTP, SIM yang berbeda untuk mobil dan motor, kartu pegawai, kartu NPWP. Belum lagi ketika seorang penduduk mengurus surat-surat ijin, masih harus mengisi formulir dengan data yang sama berulang-ulang.

Pada saat menjelang pemilihan umum, baik pemilihan Presiden/Wakil Presiden, pemilihan anggota DPD dan DPR, Pemerintah akan melakukan pendaftaran pemilih dengan membentuk lembaga baru yaitu Panitia Pendaftaran Pemilih (Pantarlih). Pantarlih adalah mendata dan mencatat penduduk yang berhak menjadi pemilih dalam pemilihan. Penduduk yang berhak memilih ini akan mendapat Kartu Pemilih, yang berisi data pribadi yang bersangkutan. Data ini sangat mirip dengan data yang ada pada kartu identitas lainnya seperti KTP dan SIM.

Di beberapa daerah, misalnya di Kabupaten Jembrana, Propinsi Bali, Kabupaten Sragen, Propinsi Jawa Tengah, sudah ada keberhasilan penerapan sistem informasi. Di Jembrana, sejak tahun 2001 sudah dilaksanakan penggunaan KTP elektronik. Bentuk dan tampilan KTP elektronik sama persis dengan KTP. Bedanya, pada KTP elektronik disisipi sebuah chip yang mampu menyimpan data penduduk secara digital. Data ini dapat dibaca oleh perangkat digital, sehingga tidak diperlukan lagi adanya pencatatan data secara manual. Penduduk Jembrana dapat menikmati layanan yang disediakan

Pemkab Jembrana cukup dengan menunjukkan KTP kepada petugas, petugas akan membaca KTP elektronik tersebut ke sistem komputer. Penduduk tidak perlu lagi mengisi data pribadinya ke dalam formulir, baik formulir tercetak maupun formulir digital. Penduduk juga tidak diharuskan menyerahkan fotokopi KTP.

Mabes Polri pada April 2012 juga akan menerbitkan kartu INAFIS (*Indonesia Automated Fingerprint Identification Systems*) dan kartu ini akan berisi data lengkap seorang penduduk (KR, 29 April 2012). Di dalam kartu INAFIS, terdapat *chip* seperti yang ada di kartu ATM dan chip ini bisa menampung biodata kehidupan pemegang kartu. Tidak hanya nama, tempat tanggal lahir, dan foto, tapi juga sidik jari, nomor kendaraan, nomor BPKB, nomor sertifikat rumah, dan nomor rekening di bank.

Setiap penduduk yang akan memiliki kartu SIM harus membuat kartu INAFIS dengan membayar ongkos Rp35.000. Menurut Polri, kebijakan ini sudah sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 50 Tahun 2010 tentang Jenis dan Tarif atas Jenis Penerimaan Negara Bukan Pajak yang berlaku pada kepolisian. Biaya itu sudah pasti di luar biaya untuk mendapatkan SIM. Nantinya, bila penduduk sudah memiliki kartu INAFIS, untuk memperpanjang SIM cukup menunjukkan kartu INAFIS dan membayar saja, tidak perlu lagi diambil sidik jarinya dan difoto ulang seperti yang selama ini berlaku.

Sejak tahun 2011, dengan Surat Edaran Menteri Dalam Negeri No. 471.13/2334/SJ, Kementerian Dalam Negeri memulai program KTP elektronik yang ditargetkan akan selesai pada akhir tahun 2012. Di dalam KTP Elektronik, selain data pribadi, juga terdapat data biometrik yang terdiri atas sidik jari semua jari tangan dan iris mata. Menurut Direktorat Pengelolaan Informasi Administrasi Kependudukan, Direktorat Jenderal Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kementerian Dalam Negeri, proses pencatatan data pribadi dan data biometrik, termasuk verifikasi dan validasi data, serta pencetakan KTP, memerlukan waktu sekitar 10-12 menit. Dalam praktiknya, penerbitan KTP elektronik ini menghadapi berbagai kendala, misalnya peralatan belum tersedia di masing-masing kecamatan, peralatan rusak, hingga partisipasi penduduk yang kurang. Hambatan ini menyebabkan target penerbitan KTP elektronik yang akan selesai pada tahun 2012 menjadi tidak tercapai.

Masyarakat mengharapkan dalam mengurus kepentingan mereka kepada pemerintah, akan mendapatkan layanan yang mudah, tidak berbeli-belit, lancar, cepat, sederhana, tepat, manusiawi, biaya yang masuk akal, nyaman, serta terbuka (Warella, 1997).

Makalah ini akan menganalisis kebutuhan layanan kependudukan oleh Pemerintah untuk menghindari berbagai tumpang-tindih proses administrasi. Hasil analisis akan digunakan untuk menyusun sebuah konsep sistem informasi terpadu untuk memberi layanan terpadu oleh Pemerintah kepada masyarakat.

II. Studi Literatur

a. Sistem yang Berhasil

Sebuah sistem informasi dirancang untuk mencatat data dan berbagai transaksi yang terjadi, agar dapat dihasilkan informasi yang berguna untuk membuat keputusan (Winarno, 2006). Sistem informasi yang baik akan menghasilkan informasi yang baik. Informasi yang baik akan memungkinkan pembuat keputusan untuk membuat keputusan yang baik. Keputusan yang baik akan mendatangkan hasil seperti yang diharapkan. Pada akhirnya, hasil ini akan dapat menjadikan perusahaan atau organisasi lebih unggul dibanding pesaing-pesaingnya. Keunggulan ini disebut keunggulan kompetitif.

Menurut Yeates dan Wakefield (2004), sistem informasi yang baik harus memenuhi beberapa kriteria, di antaranya adalah:

- a. Sistem yang dirancang dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh pemilik sistem, pemilik entitas, atau pembuat keputusan tertinggi.
- b. Sistem harus dapat dijalankan pada lingkungan tempat sistem tersebut berada, dengan kata lain sistem harus sesuai dengan lingkungan organisasi yang menjalankannya.
- c. Sistem harus dapat menghasilkan informasi yang akurat, dengan cara yang aman (*secure*) dan terpercaya (*reliable*). Keamanan terhadap akses sistem dari pihak-pihak yang tidak berhak harus ditingkatkan.
- d. Sistem harus didokumentasi dengan baik dan jelas, karena sistem akan selalu berkembang menyesuaikan kondisi lingkungannya. Pihak-pihak yang terkait dengan pengembangan sistem dapat berganti sesuai dengan masanya, namun sistem tidak boleh terganggu. Oleh karenanya dokumentasi sistem harus dirancang dengan baik, karena menjadi sarana komunikasi antara pengelola sistem sekarang dengan pengelola sistem terdahulu.

b. Pendekatan Analisis Sistem

Dalam mengembangkan sistem, ada beberapa metode analisis yang dapat digunakan, misalnya metode tradisional, National Computing Centre, Structured System Analysis Design Method, dan *Object Oriented* (Avison dan Fitzgerald, 2002).

Model tradisional menggunakan pendekatan pokok sebagai berikut: analisis masalah, perancangan sistem, implementasi sistem, dan penggunaan sistem. Masing-masing langkah ini dapat diuraikan lagi ke dalam berbagai langkah rincian, disesuaikan dengan kebutuhan sistem yang akan dirancang (Robson, 1997). Pendekatan ini banyak digunakan dalam perancangan sistem, baik manual maupun berbasis teknologi informasi. Kelemahan metode ini adalah memerlukan waktu yang lama, karena harus melibatkan hampir semua pemilik dan pengguna sistem, padahal dalam kondisi tertentu, kebutuhan pengguna dapat diidentifikasi tanpa harus melibatkan mereka.

Model NCC banyak mengandalkan analisis pada penggunaan system flowchart, file definitions, dan computer runs. Hasil dari analisis ini akan diikuti dengan perancangan *program flowchart*. Model ini dikembangkan pada awal tahun 1960-an dan populer pada tahun 1970-an, namun hingga saat ini masih dapat digunakan, terutama pada *system flowchart*-nya. Model ini cocok untuk entitas yang memiliki banyak departemen, karena mengandalkan pada *system flowchart*.

Model SSADM mengidentifikasi model sistem ke dalam tiga kelompok, yaitu internal, eksternal, dan konseptual. Oleh karena itu, model ini dikenal juga dengan istilah *three-schema architecture*. Keluaran dari analisis ini meliputi tahapan pengembangan fungsi-fungsi sistem dan basis data utama yang diperlukan oleh sistem (Weaver *et al.*, 1998; Yeates dan Wakefield, 2004).

Model OO memerlukan penggunaan objek yang terdiri atas data dan metode. Object dapat berupa *class*, yang artinya, dapat diciptakan model-model turunan yang karakteristiknya mirip dengan object asalnya (Coad dan Yourdon, 1990; Bennett *et al.*, 1999). Sebagai contoh objek adalah seorang manajer, yang merupakan orang yang harus membuat keputusan, dengan lingkup yang luas. Manajer akan mempunyai bawahan, yang juga harus membuat keputusan, namun dalam lingkup yang lebih sempit. Apabila manajer digambarkan sebagai sebuah objek, bawahannya dapat digambarkan sebagai objek turunan. Manajer dan bawahan pada contoh tersebut berada di *class* yang sama. Objek dapat saling berhubungan dengan objek yang lain.

Pendekatan terstruktur (*structured approaches*) merupakan pendekatan yang memusatkan pada *business requirements* yang kemudian diterjemahkan ke dalam *data*

structures. Langkah-langkah yang dijalankan pada analisis metode terstruktur meliputi: (1) analisis sistem yang ada, (2) analisis terhadap fungsi sistem yang sekarang ada, (3) analisis kebutuhan sistem yang baru, (4) dan perancangan sistem yang baru (Robson, 1997; Yeates dan Wakefield, 2004).

Pendekatan terstruktur memiliki banyak keunggulan dibanding pendekatan lainnya, di antaranya adalah:

- a. Memusatkan perhatian pada kebutuhan sistem, baik sistem sekarang maupun sistem baru, sehingga mudah diketahui apa kekurangan yang harus segera ditutup.
- b. Merancang kebutuhan data berdasar pada *business requirements*, sehingga memperkecil ketidakcocokan antara rancangan sistem yang baru dengan *business process* yang diperlukan.
- c. Dapat menggunakan bahasa komunikasi sehari-hari, sehingga pihak-pihak yang terlibat di dalam perancangan sistem, lebih mudah memahami.
- d. Meletakkan kebutuhan atau rincian teknis di tahap akhir analisis, sehingga para analis dan perancang sistem dapat lebih berkonsentrasi pada analisis proses bisnis dan kebutuhan dukungan sistem, dan bukan pada masalah teknis sistemnya.

Dalam penelitian ini akan digunakan pendekatan perancangan terstruktur, karena dalam penelitian ini akan ditekankan pada perancangan sistem yang berdasarkan pada kebutuhan bisnis (*business requirements*) para pelaku system

c. Administrasi Kependudukan

Administrasi kependudukan adalah rangkaian kegiatan penataan dan penerbitan dokumen dan data kependudukan melalui pendaftaran penduduk, pencatatan sipil, pengelolaan informasi administrasi kependudukan serta pendayagunaan hasilnya untuk pelayanan publik dan pembangunan sektor lain (Undang-Undang No. 23 Tahun 2006 tentang Administrasi Kependudukan). Di tingkat Kabupaten atau Kota, pelaksanaan kegiatan administrasi kependudukan ini dilakukan oleh Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil (Disdukcapil). Apabila diperlukan, Disdukcapil masih dapat dibantu oleh kantor atau dinas yang lain, misalnya Kantor Kecamatan, Kantor Kelurahan/Desa, Dinas Perhubungan, Komunikasi, dan Informatika, serta Badan, Dinas, atau Kantor yang terkait. Pelayanan yang diberikan oleh Disdukcapil kepada warga masyarakat dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu pendaftaran penduduk dan pencatatan sipil. Pendaftaran penduduk dan pencatatan sipil ini menghasilkan dokumen yang berupa Kartu Keluarga (KK), Kartu Tanda Penduduk (KTP), Akta-akta Pencatatan Sipil, dan Surat Keterangan Kependudukan lainnya.

Pendaftaran penduduk merupakan kegiatan untuk mencatat biodata penduduk, mencatat pelaporan peristiwa kependudukan, mendata penduduk yang mengalami rentan administrasi kependudukan, serta menerbitkan dokumen kependudukan. Peristiwa kependudukan adalah kejadian yang dialami penduduk yang harus dilaporkan kepada Pemerintah karena membawa akibat terhadap penerbitan atau perubahan Kartu Keluarga, Kartu Tanda Penduduk, dan surat keterangan kependudukan lainnya. Peristiwa kependudukan meliputi pindah datang, perubahan alamat, serta status tinggal terbatas menjadi tinggal tetap.

Pelayanan pendaftaran penduduk menghasilkan dokumen kependudukan, yaitu dokumen resmi yang diterbitkan oleh instansi pelaksana yang mempunyai kekuatan hukum sebagai alat bukti otentik. Berdasarkan UU 23/2006, dokumen kependudukan yang utama meliputi:

1. Nomor Induk Kependudukan (NIK), yaitu nomor identitas seorang penduduk yang bersifat unik, tunggal, dan melekat pada seseorang yang terdaftar sebagai penduduk

Indonesia. Di dalam sistem berbasis komputer, data yang bersifat unik atau tidak boleh ganda ini disebut dengan *primary key* dan akan dijadikan sebagai identitas untuk mengaitkan satu objek dengan objek lainnya (Winarno, 2006).

2. Kartu Keluarga (KK) adalah kartu identitas keluarga yang memuat data nama, susunan dan hubungan dalam keluarga, serta identitas anggota keluarga.
3. Kartu Tanda Penduduk (KTP) yang merupakan kartu identitas resmi penduduk, sebagai bukti diri sah, yang diterbitkan oleh instansi pelaksana, yang berlaku di seluruh wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia.

d. Pihak Terkait dalam Sistem

Sistem merupakan keterkaitan berbagai komponen yang berbeda-beda fungsinya, untuk mencapai tujuan bersama. Sistem informasi melibatkan beberapa pihak, di antaranya adalah pemilik sistem, pengembang sistem, dan pengguna sistem (Yeates dan Wakefield, 2004). Pemilik sistem adalah pihak yang bertanggungjawab terhadap pengadaan, penggunaan, dan perawatan sistem. Di dalam sebuah organisasi, pemilik sistem adalah para pimpinan puncak. Pengembang sistem adalah pihak yang merancang dan mewujudkan sistem agar dapat dipakai untuk memenuhi kebutuhan organisasi. Pengembang sistem dapat berasal dari dalam maupun dari luar organisasi, atau gabungan di antara keduanya (Winarno, 2006).

Pihak yang paling menentukan keberhasilan sistem informasi adalah pimpinan puncak, karena memiliki wewenang untuk memerintah dan mengkoordinasi para manajer di bawahnya, agar dapat menyesuaikan dengan tujuan organisasi. Semua bisnis proses yang ada di dalam organisasi harus diketahui dan disetujui oleh pimpinan puncak (Richard *et al.*, 2012). Persetujuan ini akan berpengaruh pada pengadaan peralatan, penugasan staf, dan penyediaan anggaran.

Pimpinan puncak tidak harus menguasai teknologi sistem, namun harus memiliki pandangan ke depan yang diwujudkan dengan rencana kerja dan target hasil yang akan dicapai oleh organisasi. Pimpinan puncak harus dapat mengendalikan proses apabila ada penyimpangan. Para manajer tingkat madya dan para pengguna sistem akan merasa diperlukan, sehingga mereka akan menggunakan sistem dengan baik. Namun bila pimpinan puncak tidak memperhatikan penggunaan sistem, maka sebaliknya, para bawahan juga akan mengabaikan sistem (Reddick, 2004).

Oleh karena itu peran pimpinan puncak sangat sentral dalam menentukan keberhasilan penggunaan sistem. Pimpinan puncak dapat mendelegasikan wewenangnya ini kepada pihak lain yang ditunjuk, misalnya salah satu wakilnya, namun pendelegasian ini tidak boleh diikuti dengan pengabaian.

III. METODOLOGI RISET

Penelitian ini dilakukan dengan metode studi literatur dan observasi di lapangan. Layanan yang diberikan oleh pemerintah akan diobservasi melalui pengamatan langsung dan pengumuman melalui website milik institusi pemerintah. Analisis dilakukan dengan melakukan studi literatur mengenai teori perancangan dan penerapan sistem informasi, maupun *best practices* yang selama ini sudah dijalankan.

Observasi dilakukan terhadap beberapa sistem informasi yang sudah biasa digunakan untuk memberi layanan kependudukan, misalnya sistem informasi kependudukan dan pencatatan sipil, sistem penerbitan ijin, misalnya SIM.

Periode pengamatan dilakukan selama periode tahun 2011. Pengamatan juga disertai dengan mempelajari berbagai dokumen, artikel, undang-undang dan peraturan yang berkaitan dengan sistem informasi milik institusi pemerintah.

IV. Analisis

a. Rancangan Sistem Terpadu

Sistem dirancang sesuai dengan kebutuhan proses bisnis institusi yang memiliki sistem tersebut. Apabila institusi memberikan banyak layanan kepada warganya melalui banyak institusi pelaksana, maka perlu dirancang sistem informasi yang terpadu. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan terstruktur. Pendekatan ini memerlukan empat langkah utama (Robson, 1997; Yeates dan Wakefield, 2004), yaitu: (1) analisis sistem yang ada, (2) analisis terhadap fungsi sistem yang sekarang ada, (3) analisis kebutuhan sistem yang baru, (4) dan perancangan sistem yang baru.

Analisis sistem yang ada

Layanan kependudukan, baik yang bersifat administratif maupun pencatatan sipil, yang saat ini disediakan oleh berbagai institusi, masih berjalan terpisah dan independen. Tidak ada keterkaitan antara sistem yang satu dengan sistem yang lain, karena masing-masing institusi mengembangkan sistem sendiri, mengelola data sendiri, dan mengambil keputusan sendiri. Hal ini terlihat dari berbagai syarat penggunaan sistem yang masih mengharuskan penduduk untuk mengisi data pribadi atau kependudukan berulang-ulang, dari satu institusi ke institusi yang lain. Akibat dari terpisah-pisahanya sistem ini adalah sebagai berikut:

- a. Tidak ada keterpaduan data, sehingga tidak ada keterpaduan informasi. Karena tidak ada keterpaduan informasi, maka keputusan yang diambil oleh tiap institusi bisa berbeda-beda. Sebagai contoh, untuk menentukan jumlah penduduk miskin, ada beberapa institusi yang memiliki data yang berbeda-beda, di antaranya adalah Kemendagri, Kemensos, Biro Pusat Statistik, dan BKKBN.
- b. Karena keputusan tidak padu antara satu institusi dengan institusi-institusi lainnya, akan menimbulkan pemborosan, karena masing-masing instansi menyelenggarakan sistem yang fungsinya sama, yaitu mencatat data penduduk.
- c. Penduduk cenderung menghindari sistem, karena akan menyebabkan pemborosan waktu, tenaga, dan biaya. Untuk mengurus SIM misalnya, karena harus mengisi berbagai data yang sama dengan data yang ada di dokumen lain, maka akan memerlukan waktu lama. Pemohon SIM cenderung untuk menghindari antrian dengan “membeli” SIM karena lebih praktis dan cepat.
- d. Layanan-layanan yang disediakan Pemerintah akan selalu dimulai dari awal lagi, misalnya pengelolaan hasil pemilu, yang setiap periode akan dimulai lagi dengan prosedur yang sama dari periode ke periode. Hal ini tentu akan memboroskan waktu, tenaga, dan biaya.

Analisis terhadap fungsi yang ada

Layanan-layanan yang diberikan oleh Pemerintah terhadap warganya, saat ini sudah bervariasi, mulai dari layanan administrasi kependudukan, pencatatan sipil, hingga perijinan dan bantuan sosial. Masing-masing fungsi layanan tersebut disediakan oleh masing-masing institusi. Fungsi layanan administrasi kependudukan dan pencatatan sipil, disediakan oleh Kemendagri, dalam hal ini dilakukan oleh Disdukcapil. Fungsi perijinan, misalnya ijin mengemudi disediakan oleh Kepolisian, ijin usaha disediakan oleh Kemenindagkop, ijin mendirikan bangunan ada di Kementerian PU, dan sebagainya. Fungsi pencatatan harta penduduk misalnya kepemilikan tanah, dilakukan oleh Badan Pertanahan Nasional, kepemilikan kendaraan bermotor oleh Polri (dalam hal ini oleh Dirsatlantas).

Fungsi-fungsi yang ada di setiap institusi tersebut belum dipadukan sistemnya, sehingga kepengurusannya akan memerlukan waktu lama, yang merugikan kedua pihak, baik pemberi layanan maupun penerima layanan. Untuk menyelesaikan suatu proses atau transaksi, kedua belah pihak akan memerlukan waktu lama, yang ditunjukkan dengan antrian pada hampir setiap pemberian layanan, bahkan seringkali tidak dapat diselesaikan dalam hari yang sama.

Fungsi-fungsi yang sekarang sudah ada perlu dipadukan melalui sistem yang saling terkait. Suatu data atau informasi yang sudah dikerjakan oleh suatu institusi, tidak perlu dikerjakan oleh institusi yang lain (Moon, 2002). Pada praktiknya, hal ini tidak mudah, karena masing-masing institusi sudah sejak lama memiliki dan mengelola sendiri datanya, sehingga kalau harus berbagi dengan institusi lain, mereka akan merasa kehilangan, meskipun tidak jelas apa yang hilang. Untuk menghilangkan kendala adanya pulau-pulau informasi ini, diperlukan kekuasaan yang lebih tinggi untuk mengkoordinasi dan bila perlu memaksanya. Karena kewenangan tertinggi pemerintahan ada di tangan Presiden, maka Presiden pulalah yang harus mengkoordinasikan antar-institusi ini.

Analisis kebutuhan sistem yang baru

Untuk mengatasi berbagai kelemahan sistem yang saat ini ada, sebenarnya tidak diperlukan sistem baru. Sistem lama pada umumnya sudah dapat digunakan untuk memberi layanan administrasi kependudukan kepada warga masyarakat. Kelemahannya tidak terletak pada sistemnya, namun pada keterkaitan antara sistem satu dengan sistem lainnya.

Integrasi satu sistem dengan sistem lainnya memerlukan hubungan antara dua sistem atau lebih. Hubungan ini dapat berupa prosedur maupun perangkat sistem (Richard *et al.*, 2012). Hubungan antara dua prosedur diperlukan karena ada yang sama, sehingga tidak perlu dikerjakan berulang. Misalnya, seorang penduduk mengisi data kependudukan di Kemendagri, sebenarnya sudah cukup lengkap. Sistem lain yang juga memerlukan data kependudukan, tidak perlu lagi meminta data yang sama, dengan prosedur yang sama, dari penduduk yang dilayaninya. Pada sistem yang baik, sebuah proses cukup dilakukan satu kali saja. Oleh karena itu, instansi kedua yang memerlukan data, cukup mengakses ke instansi yang pertama. Prosedur pencatatan data yang kedua ini dapat digabung dengan prosedur di instansi pertama. Sedangkan proses pencatatan data di instansi kedua, hanya perlu dilakukan terhadap data yang belum ada saja, sedang data yang sudah ada di instansi pertama, digunakan sebagai referensi saja.

Secara teknis, hubungan antara komponen sistem yang satu dengan komponen sistem yang lain, saat ini sudah relatif lebih mudah dilakukan, karena teknologi komputasi mengarah kepada konvergensi aplikasi (Warella, 1997). Data yang dibuat dengan satu aplikasi, dapat langsung dibaca oleh aplikasi lain. Apabila tidak dapat dibaca langsung, dapat digunakan program bantu atau antarmuka tambahan. Dengan demikian tidak diperlukan investasi dalam jumlah besar. Investasi yang krusial terletak pada jalur komunikasi antara satu sistem dengan sistem yang lain.

Media komunikasi yang relatif mudah, murah, dan banyak digunakan adalah jaringan Internet. Namun karena jalur Internet lebih rentan terhadap gangguan dan serangan dari pihak yang tidak bertanggungjawab, maka lebih baik digunakan jalur Virtual Private Network (VPN) yang bersifat tertutup dan relatif lebih aman. Namun jalur ini memerlukan investasi yang lebih mahal dibanding dengan koneksi melalui Internet.

Untuk mengatasi itu perlu diambil jalan tengah. Informasi yang bersifat tidak terlalu rahasia dan tidak terlalu krusial, tetap dikomunikasikan melalui jalur Internet,

sedang informasi yang bersifat rahasia, misalnya data transaksi, disalurkan melalui jalur VPN.

Perancangan sistem yang baru

Layanan-layanan lain yang diberikan oleh institusi-institusi di luar Kemendagri, dapat dirancang agar mengacu ke sistem yang sudah disediakan di Kemendagri. Hal ini dapat dilakukan karena data kependudukan sudah memiliki *primary key*, yaitu NIK. Apabila seorang warga ingin mendapat layanan dari institusi lain, misalnya mengajukan permohonan SIM di Kepolisian, maka warga tersebut cukup menyebutkan NIK-nya saja. Instansi kepolisian akan mengakses data warga tersebut di Kemendagri. Kepolisian tidak dapat mengubah data yang diperoleh dari Kemendagri. Apabila datanya memang sudah benar dan cocok, pihak kepolisian cukup menambahkan data yang perlu ditambahkan saja, misalnya kode SIM yang diminta, tanggal terbit SIM, dan informasi lain yang diperlukan.

Demikian juga bila seorang penduduk akan mengajukan surat izin usaha yang berada di bawah wewenang Kemenperindag, penduduk tersebut tidak perlu mengisi formulir yang berisi data kependudukan yang bersangkutan, karena instansi Kemenperindag dapat mengambil data yang ada di Kemendagri, tanpa melakukan perubahan data.

Penggunaan sistem ini dapat diperluas hingga ke institusi lain dengan cara yang sama, yaitu seorang penduduk cukup menyampaikan NIK-nya kepada instansi yang melayaninya. Selanjutnya, instansi yang melayaninya akan memeriksa NIK tersebut dengan data kependudukan yang lengkap di Kemendagri. Apabila datanya belum lengkap, seorang penduduk diminta untuk segera memperbarui datanya di Kemendagri, seperti ketika dia mengurus data kependudukan yang baru.

Dengan rancangan seperti yang telah diuraikan di atas, terlihat bahwa pemilik sistem dan pengguna sistem dapat dipisahkan dengan jelas. Pemilik sistem adalah Presiden yang melimpahkan wewenangnya kepada Menkominfo, sedang pengguna sistem adalah berbagai institusi di bawah koordinasi Presiden.

Keuntungan sistem yang diintegrasikan adalah dapat menghemat biaya, tenaga, waktu, prosedur (Robson, 1997). Bahkan lebih jauh lagi, informasi yang dihasilkan akan bersifat terpadu, sehingga antara satu institusi dengan berbagai institusi lainnya akan bersifat konsisten. Karena informasi yang tersedia selalu konsisten, pembuatan keputusan pun menjadi lebih baik, dan keputusan yang dihasilkan juga akan menjadi lebih baik.

b. Penanggung Jawab Sistem

Di dalam hirarki Pemerintah Indonesia yang berbentuk presidensial, kekuasaan tertinggi ada di tangan Presiden. Dalam menjalankan tugasnya, Presiden dibantu oleh Menteri-Menteri yang bertugas menangani bidang-bidang tertentu yang sesuai dengan Kementeriannya. Dengan kata lain, Presiden harus menjadi penanggungjawab pelaksanaan sistem informasi terpadu yang dilaksanakan oleh Pemerintah.

Presiden dapat mendelegasikan wewenang dan tanggungjawabnya tersebut kepada salah satu pembantunya, yang tugas-tugasnya berkaitan dengan sistem informasi dan teknologi informasi. Menteri yang dapat diberi limpahan wewenang tersebut adalah Menteri Komunikasi dan Informasi (Menkominfo). Menkominfo perlu diberi wewenang untuk mengkoordinasikan pelaksanaan sistem terpadu. Dalam wewenang tersebut, Menkominfo juga memberi pedoman kepada institusi lain dalam hal pemilihan teknologi yang akan diaplikasikan pada sistem.

Koordinasi dimulai dari sistem informasi kependudukan yang ada di bawah koordinasi Mendagri, karena sistem informasi kependudukan memiliki data lengkap

kependudukan, sejak kelahiran hingga kematian penduduk. Di dalam Kemendagri terdapat subsistem-subsistem yang saling terkait, seperti yang sudah diuraikan sebelumnya, yaitu administrasi kependudukan dan pencatatan sipil.

Kementerian dan institusi lain, bertanggungjawab sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya masing-masing. Karena data pokok kependudukan sudah dilakukan oleh Kemendagri, maka institusi lain hanya bertanggungjawab terhadap data tambahan yang belum dikelola oleh Kemendagri. Ditsatlantas misalnya, karena harus menerbitkan SIM yang data pemohonnya sudah ada semua di data Kemendagri, maka hanya perlu menambahkan jenis SIM yang dimohon, nomor registrasi SIM, serta tanggal terbit dan masa berlaku SIM saja yang ditambahkan.

Bahkan Ditjen Pajak pun sebenarnya tidak memerlukan NPWP lagi, karena data pribadi wajib pajak sudah dicatat di Kemendagri. Yang diperlukan adalah tinggal membaca data yang ada di Kemendagri. Khusus untuk Ditjen Pajak, perlu membaca data penduduk di berbagai institusi, untuk mencocokkan antara data Wajib Pajak (Pribadi) dengan kegiatan perekonomian dan kekayaannya. Misalnya, Ditjen Pajak perlu membaca data seorang penduduk di Kemendagri, lalu mengaitkannya dengan data kekayaannya di Ditsatlantas (kekayaan berupa kendaraan bermotor), BPN (kekayaan berupa tanah), Kimpraswil (kekayaan berupa rumah atau bangunan), Disperindagkop (kekayaan berupa perusahaan), dan sebagainya.

V. Penutup

a. Kesimpulan

Layanan administrasi kependudukan yang disediakan oleh Pemerintah sudah seharusnya bersifat terpadu, sehingga tidak terjadi pencatatan dan pemberian layanan ganda. Untuk itu diperlukan sebuah sistem informasi terpadu yang dapat memenuhi kebutuhan warga masyarakat. Sistem tersebut memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Mencatat data induk kependudukan, sejak seorang warga lahir, berkeluarga, hingga meninggal. Sistem ini harus dikoordinasi oleh Kementerian Dalam Negeri selaku penanggungjawab data kependudukan.
2. Mempunyai berbagai subsistem untuk mencatat kegiatan administratif warga, misalnya pendaftaran sekolah, pencarian kerja, permintaan perijinan, dan pendaftaran surat mengemudi.
3. Mempunyai berbagai subsistem untuk mencatat kepemilikan harta kekayaan oleh warga, misalnya kepemilikan tanah, rumah, kendaraan, dan badan usaha.
4. Mempunyai berbagai subsistem untuk mencatat kegiatan hukum warga, baik sebagai pelaku tindakan hukum, maupun korban. Dalam hal ini seorang warga dapat melakukan perjanjian atau kesepakatan dengan pihak lain, menjadi saksi dalam tindak pidana atau perdata, sebagai terlapor, menjadi terdakwa, dan selanjutnya.

Untuk merancang dan menerapkan sistem tersebut, perlu dilakukan langkah-langkah berikut:

1. Menteri Dalam Negeri menjadi pejabat yang bertugas untuk menyelenggarakan catatan data kependudukan.
2. Menteri Koinfo, atas nama Presiden, melakukan koordinasi dengan Menteri-Menteri dan pimpinan Instansi lain untuk menggunakan data yang saling terkait.
3. Menteri-menteri dan pimpinan Instansi lain yang memberi layanan kepada masyarakat, menggunakan basis data yang sama, sehingga tidak terjadi duplikasi data.

b. Penelitian Berikutnya

Penelitian ini baru terbatas pada perancangan integrasi antarsistem informasi yang dimiliki oleh institusi Pemerintah. Penelitian berikutnya dapat dilakukan dengan merancang prototipe relasi atau hubungan antarsistem informasi, yang selanjutnya dapat diuji coba untuk menghubungkan antara satu sistem dengan berbagai sistem lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Avison, D., dan G. Fitzgerald. 2002. *Information Systems Development: Methodologies, Techniques and Tools*. 3 ed. London: McGraw-Hill.
- Bennett, S., S. McRobb, dan R. Farmer. 1999. *Object Oriented Systems Analysis and Design using UML*. London: McGraw-Hill.
- Coad, P., dan E. Yourdon. 1990. *Object-Oriented Analysis*. 2 ed. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Moon, M. J. 2002. The Evolution of E-Government among Municipalities: Rhetoric or Reality? *Public Administration Review* 62 (4):424-433.
- Reddick, C. G. 2004. Empirical Models of E-Government Growth in Local Governments. *e-Service Journal* 3 (2):59-84.
- Richard, P. J., T. R. Coltman, dan B. W. Keating. 2012. Designing IS service strategy: an information acceleration approach. *European Journal of Information Systems* 21 (1):87-99.
- Robson, W. 1997. *Strategic Management and Information Systems: An Integrated Approach*. 2 ed. London: Pitman.
- Undang-Undang No. 23 Tahun 2006 tentang Administrasi Kependudukan.
- Warella, Y. 1997. Administrasi Negara dan Kualitas Pelayanan Publik. *Pidato Pengukuhan Guru Besar Madya Ilmu Administrasi Negara Fakultas ISIP Universitas Diponegoro* disampaikan di Semarang, 29 Nov 1997.
- Weaver, P. L., N. Lambrou, dan M. Walkley. 1998. *Practical SSADM Version 4+*. London: Financial Times Pitman.
- Winarno, W. W. 2006. *Sistem Informasi Manajemen*. 2 ed. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Yeates, D., dan T. Wakefield. 2004. *Systems Analysis and Design*. 2 ed. Harlow, England: Financial Times/Prentice-Hall.



EKONOMIKA

**PRO-GROWTH, PRO-JOB, PRO-POOR
DI ERA PRESIDEN SBY:
Antara Harapan Dan Kenyataan¹**

Mudrajad Kuncoro

Prodi Ilmu Ekonomi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Gadjah Mada

Email: profmudrajadk@gmail.com

Abstract

Soesilo Bambang Yudhoyono (SBY)'s re-election in July 2009 gives him a mandate for the reforms Indonesia needs. Having withstood the global slump remarkably well, Indonesia is well placed to maintain solid growth rates for years to come. SBY asserted that in the second period he will focus to achieve the second-tier reformation, which basically is to exempt Indonesia from the global financial crisis, and hence, in 2025 Indonesia could become a developed country.

Since the first election, SBY had enacted the triple track strategy, involving pro-growth, pro-job, pro-poor. First track is to increase growth that underpinned by strong export and investment. Second track is to stimulate the real sector to provide jobs. Third track is to revitalize the agricultural and forestry sector, and to boost backward regions to reduce poverty.

This paper attempts to evaluate the programs and implementation of triple track strategy. Using some key indicators, Indonesian economy has predominated unbalanced growth, either sectorally or spatially, and jobless growth. SBY has not met his promise in 2004 of halving the number of people living below the government's poverty line. Unemployment has been high, at about 6.5-11.2%, and the workforce is growing faster than in any other country apart from India and China. Inequality has actually widened as gini ratio steadily increased. This paper will review the recent SBY measures to reduce poverty, unemployment, inequality, and find the strategy to exempt Indonesia from negative impacts of the recent global financial crisis.

Keywords : *triple track strategy, unbalanced growth, inclusive development, inequality, Phillips Curve*

I. PENDAHULUAN

Selama negara Republik Indonesia (RI) berdiri, baru sejak tahun 2004 presiden dan wakil presiden RI dipilih langsung oleh rakyat. Sejak awal masa pemerintahannya, Presiden SBY dan Wakil Presiden JK telah menyusun Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN), yaitu rencana pembangunan lima tahunan, berdasarkan visi, misi, dan program prioritas pada saat kampanye menjelang pemilu. RPJMN ini dituangkan dalam Peraturan Presiden No. 7 Tahun 2005 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Tahun 2004 -2009 (Bappenas, 2009). Hal ini sesuai dengan amanat Undang-

¹ Disajikan dalam Forum Seminar Nasional & Call for Papers "Menilai Kinerja Bisnis & Ekonomi Indonesia: Problematika, Perspektif, & Prospek", yang diselenggarakan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UAJY) dan Ikatan Sarjana Ekonomi Indonesia (ISEI) Cabang Yogyakarta, tanggal 15-16 Mei 2012 di Yogyakarta.

undang (UU) No. 25 Tahun 2004 tentang Sistem Perencanaan Pembangunan Nasional. Lebih jauh RPJMN dituangkan ke dalam Rencana Kerja Pemerintah (RKP) tahunan, sebagai rencana pembangunan satu tahun.

RPJMN pada pokoknya berisi tiga agenda nasional yang bertujuan untuk menyelesaikan berbagai permasalahan bangsa. Agenda tersebut ialah: (1) Menciptakan Indonesia yang aman dan damai; (2) Mewujudkan Indonesia yang adil dan demokratis; (3) Meningkatkan kesejahteraan rakyat Indonesia. Ketiga agenda itu kemudian dituangkan ke dalam sasaran dan prioritas pembangunan pemerintah selama 2004-2009 (lihat Tabel 1).

Tabel 1. Agenda, Sasaran, dan Prioritas Pembangunan Pemerintah SBY Berdasarkan RPJMN 2004-2009

Agenda	Sasaran	Prioritas Pembangunan
Menciptakan Indonesia yang aman dan damai	Meningkatnya rasa aman dan damai	Peningkatan rasa saling percaya antar kelompok.
		Pengembangan budaya yang berlandaskan nilai-nilai luhur
		Peningkatan keamanan dan ketertiban, dan penanggulangan kriminalitas
	Semakin kokohnya NKRI berdasarkan Pancasila, Undang-Undang Dasar 1945, dan Bhinneka Tunggal Ika.	Pencegahan dan penanggulangan separatisme
		Pencegahan dan penanggulangan terorisme
	Semakin berperannya Indonesia dalam menciptakan perdamaian dunia.	Peningkatan kemampuan pertahanan negara
Mewujudkan Indonesia yang adil dan demokratis	Meningkatnya keadilan dan penegakan hukum	Pemantapan politik luar negeri dan peningkatan kerjasama internasional
		Pembenahan sistim hukum nasional dan politik hukum
		Penghapusan diskriminasi dalam berbagai bentuk
	Keadilan Gender	Penghormatan, pemenuhan, dan penegakan atas hukum dan pengakuan atas HAM
	Otonomi Daerah	Peningkatan kualitas kehidupan dan peran perempuan serta kesejahteraan dan perlindungan anak
	Meningkatnya Pelayanan Birokrasi	Revitalisasi proses desentralisasi dan otonomi daerah
Meningkatkan kesejahteraan rakyat Indonesia	Menurunnya jumlah penduduk miskin dari 16,6% menjadi 8,2% dan pengurangan pengangguran terbuka dari 9,5% menjadi 5,1%.	Penciptaan tata pemerintahan yang bersih dan berwibawa
		Perwujudan lembaga birokrasi yang makin kokoh
		Penanggulangan kemiskinan
		Peningkatan investasi dan ekspor nonmigas
		Peningkatan daya saing industri manufaktur
		Revitalisasi pertanian
		Pemberdayaan koperasi dan UMKM
		Peningkatan pengelolaan BUMN
		Peningkatan kemampuan iptek
		Perbaikan iklim ketenagakerjaan
	Pengurangan Kesenjangan Antar Wilayah	Pemantapan stabilitas ekonomi makro
		Pembangunan pedesaan
	Peningkatan Kualitas Manusia Indonesia yang tercermin dari Indeks Pembangunan Manusia (IPM)	Pengurangan ketimpangan pembangunan antar wilayah
		Peningkatan akses masyarakat terhadap pendidikan yang berkualitas
		Peningkatan akses masyarakat terhadap layanan kesehatan yang lebih berkualitas
		Peningkatan perlindungan dan kesejahteraan sosial
		Pembangunan kependudukan, dan keluarga kecil berkualitas serta pemuda dan olah raga
	Membaiknya mutu lingkungan hidup	Peningkatan kualitas kehidupan beragama
	Membaiknya Infrastruktur	Perbaikan pengelolaan SDA dan pelestarian mutu lingkungan hidup
		Percepatan pembangunan infrastruktur

Sumber: Disarikan dari Peraturan Presiden No. 7 Tahun 2005 tentang RPJM Tahun 2004-2009

Sejak dipilih rakyat secara langsung melalui pemilu paling demokratis dalam sejarah Indonesia, Presiden SBY menegaskan kepeduliannya untuk mengatasi pengangguran dan kemiskinan. *Concern* tersebut kemudian dirumuskan dengan *new deal* dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Ringkasan dari *new deal* tersebut tertuang dalam *triple track strategy*, yaitu: *pro-growth*, *pro-job*, dan *pro-poor* (Yudhoyono, 2006). *Track* pertama dilakukan dengan meningkatkan pertumbuhan dengan mengutamakan ekspor dan investasi. *Track* kedua, menggerakkan sektor riil untuk menciptakan lapangan kerja. Yang ketiga, merevitalisasi pertanian, kehutanan, kelautan dan ekonomi pedesaan untuk mengurangi kemiskinan.

Dipilihnya Soesilo Bambang Yudhoyono dan Boediono (SBYB) sebagai presiden dan wakil presiden pada tahun 2009 nampaknya mencerminkan tingginya harapan rakyat akan kontinuitas dan perubahan mendasar khususnya menjawab “unfinished agendas”². Saat menyampaikan Pidato Kenegaraan dan Keterangan Pemerintah atas RAPBN dan Nota Keuangan Tahun 2011 di depan DPR tanggal 16 Agustus 2010, Presiden SBY menjelaskan fokus dan arah kebijakan pemerintah sebagai berikut:

Untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang berkualitas dalam tahun 2011 mendatang, kita tingkatkan intensitas pelaksanaan pembangunan yang inklusif dan berkelanjutan, dengan lebih memperhatikan aspek lingkungan. Selanjutnya, **strategi pembangunan yang inklusif dan berkelanjutan** itu, akan bertumpu pada empat pilar strategis. Keempat pilar itu adalah: (a) meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi yang tinggi dan berkualitas (*pro-growth*); (b) menciptakan dan memperluas lapangan kerja (*pro-job*); (c) meningkatkan kesejahteraan rakyat melalui program-program jaring pengaman sosial yang berpihak kepada masyarakat miskin (*pro-poor*); dan (d) meningkatkan kualitas pengelolaan lingkungan hidup (*pro-environment*).

Pertanyaannya, seberapa jauh hasil implementasi *triple track strategy* dan keempat agenda utama kebijakan pemerintah SBY? Artikel ini akan mencoba menjawab pertanyaan ini.

II. SBYNOMICS

2.1. Arah Pembangunan dalam RPJMN 2009-2014

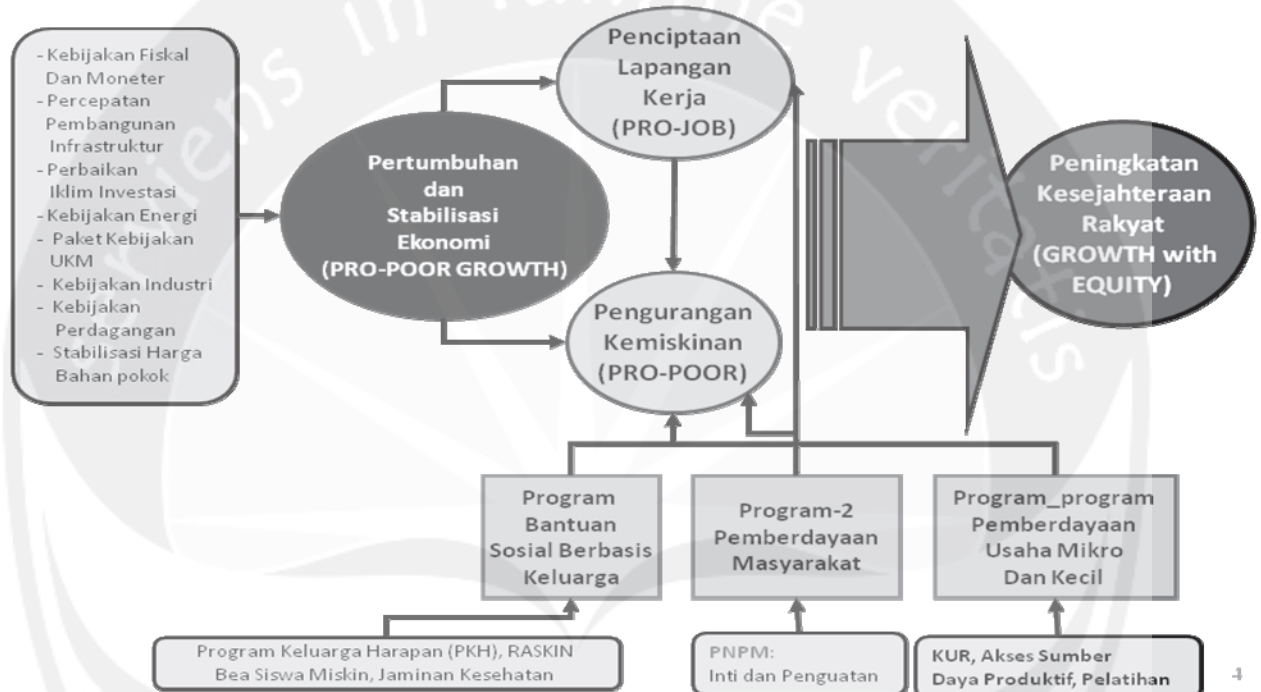
Setelah pelantikan Presiden Susilo Bambang Yudhoyono (SBY) dan Wakil Presiden Boediono pada tanggal 20 Oktober 2009, SBY mengatakan bahwa prioritasnya selama lima tahun ke depan akan meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui pertumbuhan ekonomi “dibarengi dengan pemerataan” (Jakarta Post, 21/10/2009). Gambar 1 menguraikan paradigma pertumbuhan dengan pemerataan pada tiga pilar: *pro-growth*, *pro-job*, dan program *pro-poor*. Sebagian besar sumber daya dan kebijakan akan diprioritaskan untuk menjamin pelaksanaan sebelas prioritas nasional berikut, yaitu: (1) reformasi birokrasi dan administrasi; (2) pendidikan; (3) kesehatan; (4) mengurangi kemiskinan; (5) swasembada pangan; (6) infrastruktur; (7) investasi di sektor bisnis; (8) energi; (9) lingkungan dan bencana alam; (10) daerah tertinggal, daerah perbatasan daerah

² Beberapa “unfinished agendas” setidaknya meliputi (Kuncoro, 2010): Pertama, tingkat kemiskinan mengalami penurunan dari 17,7% pada tahun 2006 menjadi 15,4% tahun 2008, bahkan menjadi sekitar 14% tahun 2009. Kedua, relatif tingginya angka pengangguran menunjukkan indikasi bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia yang di bawah 6% pasca krisis belum mampu menyerap tambahan kesempatan kerja baru dan mengurangi kemiskinan secara substansial. Inilah fenomena yang disebut *jobless growth*.

terluar dan daerah pascakonflik, dan (11) budaya, kreativitas, dan inovasi teknologi (lihat Gambar 2).

Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional 2010-2014 (RPJMN 2010-2014) merupakan penjabaran dari Visi, Misi, dan Program Presiden, di mana perumusannya didasarkan dengan Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional Tahun 2005-2025 (RPJPN 2005 -2025). Visi, Misi, dan Program Presiden SBY dan Wakil Presiden Boediono secara eksplisit memperlihatkan aspirasi dan keyakinan mereka untuk mewujudkan Indonesia yang lebih maju dan makmur, lebih mandiri, lebih aman dan damai, dan lebih demokratis dan adil.

Gambar 1. Kerangka Pemerintah Untuk Mencapai "Kesejahteraan, Demokrasi Dan Keadilan"



Sumber: Alisjahbana (2010)

Gambar 2. Prioritas Nasional Kabinet Indonesia Bersatu II RPJMN 2010-2014



Sumber: Instruksi Presiden No. 1 Tahun 2010

Lebih khusus, dalam agenda 'pro-growth', pertumbuhan ekonomi telah mengalami akselerasi. Pada periode krisis ekonomi 1997-1999 mengakibatkan penurunan ekonomi sebesar 2,9% per tahun. Pada periode 2000-2004 yang juga dikenal sebagai periode pemulihan ekonomi, ekonomi kembali mengalami pertumbuhan positif sebesar 4,5%. Dalam periode 2005-2008 pertumbuhan ekonomi telah mencapai rata-rata 6%. Bahkan, dengan mengeluarkan sektor minyak dan gas dari perhitungan, pertumbuhan ekonomi telah mendekati 7%. Pada tahun 2009, pertumbuhan ekonomi mencapai 4,5%. Kinerja pertumbuhan ekonomi Indonesia telah membuat Indonesia harus dianggap sebagai salah satu negara yang memiliki kinerja perekonomian yang luar biasa, dibandingkan banyak negara yang mengalami tingkat pertumbuhan ekonomi negatif pada saat krisis 2008. Tak kurang, majalah terkemuka *The Economist* (2009) menominasikan Indonesia masuk dalam jajaran "BRIC" (Brazil, Russia, India and China), yaitu kelompok ekonomi negara besar dan pesat pertumbuhan pasarnya (*big, fast-growing emerging markets*).



2.2. Prioritas Kebijakan Ekonomi

Dalam buku berjudul 'Membangun Indonesia yang sejahtera, demokratis, dan berkeadilan' (2009), visi Indonesia 2014 menurut SBY-Boediono, adalah terwujudnya Indonesia yang sejahtera, demokratis, dan berkeadilan. Misionya, melanjutkan pembangunan menuju Indonesia yang sejahtera, memperkuat pilar-pilar demokrasi, dan memperkuat dimensi keadilan di semua bidang.

Untuk mewujudkan visi-misi tersebut, agenda utama pembangunan nasional 2009-2014 meliputi: (1) Pembangunan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan rakyat; (2)

Perbaikan tata kelola pemerintahan; (3) Penegakan pilar demokrasi; (4) Penegakan hukum dan pemberantasan korupsi; (5) Pembangunan yang inklusif dan berkeadilan.

RPJMN 2009-2014 pada pokoknya berisi tiga agenda nasional yang bertujuan untuk menyelesaikan berbagai permasalahan bangsa. Agenda tersebut ialah: (1) Pembangunan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan rakyat; (2) Perbaikan tata kelola pemerintahan; (3) Penegakan pilar demokrasi; (4) Penegakan hukum dan pemberantasan korupsi; (5) Pembangunan yang inklusif dan berkeadilan. Ketiga agenda itu kemudian dituangkan ke dalam sasaran pemerintah selama 2009-2014 (lihat Tabel 2).

Presiden SBY menjelaskan bahwa RAPBN 2011 diarahkan untuk mencapai 10 sasaran strategis guna mendorong pembangunan yang inklusif dan berkeadilan selama jangka waktu lima tahun ke depan. Kesepuluh sasaran strategis itu adalah (1) Ekonomi nasional tumbuh makin tinggi; (2) Pengangguran makin menurun dengan menciptakan lapangan kerja yang lebih baik; (3) Kemiskinan makin menurun; (4) Pendapatan per kapita makin meningkat; (5) Stabilitas ekonomi makin terjaga; (6) Pembiayaan dalam negeri makin kuat dan meningkat; (7) Ketahanan pangan dan air makin meningkat; (8) Ketahanan energi makin meningkat; (9) Daya saing ekonomi nasional makin menguat dan meningkat; (10) Memperkuat upaya pembangunan yang ramah lingkungan.

Tabel 2. Agenda dan Sasaran Pembangunan Pemerintah SBY Berdasarkan RPJMN 2004-2009

Agenda	Sasaran
Pembangunan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan rakyat	Peningkatan pendapatan
	Penurunan tingkat pengangguran
	Perbaikan kualitas hidup rakyat
	Mendorong sektor riil dan pemihakan kepada usaha kecil menengah dan koperasi serta terus menjaga stabilitas ekonomi makro
	Tercapainya peningkatan kapasitas dan kemampuan bangsa dalam memadukan sumber daya alam (<i>resource based</i>), sumber daya pengetahuan (<i>knowledge based</i>) dan sumber daya yang berasal dari warisan tradisi budaya bangsa (<i>culture based</i>)
	peningkatan penguasaan ilmu pengetahuan dan teknologi
Perbaikan tata kelola pemerintahan	Penurunan tingkat korupsi
	Perbaikan pelayanan publik
	Pengurangan ekonomi biaya tinggi
Penegakan pilar demokrasi	Semakin terjaminnya peningkatan iklim politik kondusif bagi berkembangnya kualitas kebebasan sipil dan hak-hak politik rakyat yang semakin seimbang dengan peningkatan kepatuhan terhadap pranata hukum
	Meningkatnya pemahaman nilai-nilai kebangsaan dan terjaganya harmonisasi dalam masyarakat
	Meningkatnya kinerja lembaga-lembaga demokrasi
	Penyelenggaraan pemilu tahun 2014 yang dapat dilaksanakan dengan adil dan demokratis
	Pada tahun 2014 Indeks Demokrasi Indonesia: 73
Penegakan hukum dan pemberantasan korupsi	Persepsi masyarakat pencari keadilan untuk merasakan kenyamanan, kepastian, keadilan dan keamanan dalam berinteraksi dan mendapat pelayanan dari para penegak hukum
	Tumbuhnya kepercayaan dan penghormatan publik kepada aparat dan lembaga penegak hukum
	Mendukung iklim berusaha yang baik sehingga kegiatan ekonomi dapat berjalan dengan pasti dan aman serta efisien
	Indeks Persepsi Korupsi (IPK) tahun 2014 sebesar 5,0 yang meningkat dari 2,8 pada tahun 2009
Pembangunan yang inklusif dan berkeadilan	Perbaikan, atau terjadinya proses afirmasi terhadap kelompok yang tertinggal, orang cacat, dan terpinggirkan
	Perbaikan akses semua kelompok terhadap kebebasan berpolitik, kesetaraan gender dalam politik dan penghapusan segala macam bentuk diskriminasi
	Pengurangan kesenjangan pendapatan

Sumber: Disarikan dari Peraturan Presiden No. 5 Tahun 2010 tentang RPJMN Tahun 2009-2014

Tabel 3 memperlihatkan estimasi pertumbuhan ekonomi berdasarkan RPJMN. Pada 2010-2014, perekonomian Indonesia diharapkan secara bertahap tumbuh 5,5-5,6% pada tahun 2010 menjadi 7,0-7,7% pada tahun 2014, dengan tingkat pertumbuhan rata-rata 6,3-6,8% per tahun selama lima tahun ke depan (Bappenas, 2010). Pertumbuhan ekonomi berasal dari belanja konsumsi, sebagai komponen utama dari permintaan domestik, dan dari investasi dan ekspor barang dan jasa. Konsumsi privat diproyeksikan meningkat sebesar 5,3-5,4% per tahun, sedangkan investasi dan ekspor diharapkan tumbuh secara bertahap mulai dari 2010. Investasi diperkirakan tumbuh rata-rata 9,1-10,8% dan ekspor barang dan jasa akan tumbuh pada tingkat rata-rata 10,7-11,6% per tahun. Target tingkat pertumbuhan ekonomi yang lebih tinggi yaitu rata-rata 6,3-6,8% per tahun sampai dengan 2014, memerlukan investasi sampai dengan 30% dari PDB. Namun, Pemerintah hanya dapat membiayai 18% dari total kebutuhan investasi. Pemerintah SBY telah menetapkan kebijakan dasar investasi untuk: (a) mendorong terciptanya iklim usaha nasional yang kondusif bagi investasi dalam rangka memperkuat daya saing perekonomian nasional, dan (b) mempercepat peningkatan investasi.

Tabel 3. Estimasi Pertumbuhan Ekonomi Berdasarkan RPJMN (%)

	2010	2011	2012	2013	2014	Rata-rata 2010-2014
Pertumbuhan Ekonomi	5,5-5,6	6,0-6,3	6,4-6,9	6,7-7,4	7,0-7,7	6,3-6,8
Sisi Pengeluaran						
• Konsumsi Rumah Tangga	5,2-5,2	5,2-5,3	5,3-5,4	5,3-5,4	5,3-5,4	5,3-5,4
• Konsumsi Pemerintah	10,8-10,9	10,9-11,2	12,9-13,2	10,2-13,5	8,1-9,8	10,6-11,7
• Investasi	7,2-7,3	7,9-10,9	8,4-11,5	10,2-12,0	11,7-12,1	9,1-10,8
• Ekspor Barang dan Jas	6,4-6,5	9,7-10,6	11,4-12,0	12,3-13,4	13,5-15,6	10,7-11,6
• Impor Barang dan Jasa	9,2-9,3	12,7-15,2	14,3-15,9	15,0-16,5	16,0-17,4	13,4-14,9

Sumber: Bappenas (2010)

III. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Kinerja Ekonomi Dan Sosial

Setelah tujuh tahun terkungkung dalam keterpurukan krisis multidimensional, banyak kalangan yakin perekonomian Indonesia sejak 2005 mulai memasuki era baru yang sering disebut dengan istilah *virtuous circle* atau lingkaran kebajikan. Singkatnya, keluar dari lingkaran setan atau *vicious circle* dan menuju era kemakmuran, di mana perbaikan ekonomi terjadi secara berantai dan membawa perekonomian Indonesia pada tingkat kesejahteraan yang lebih tinggi seperti diidam-idamkan selama ini. Keyakinan itu mungkin terlalu prematur, tetapi tidak berarti tidak bisa diwujudkan. Sebab, pemerintah SBY memiliki semua modal awal yang diperlukan dan juga momentum yang mendukung untuk mewujudkan itu. Persoalannya, tinggal bisa memanfaatkan atau tidak.

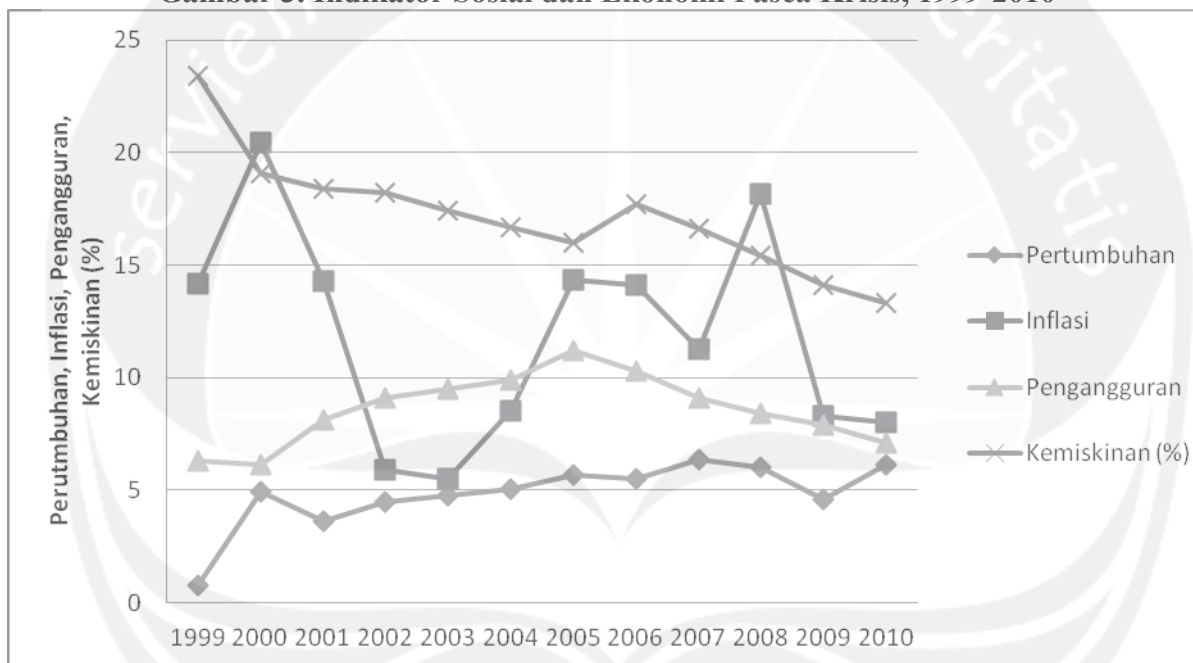
Krisis ekonomi yang kita alami 10 tahun lalu telah menimbulkan dampak sosial-ekonomi-politik yang luar biasa bagi Indonesia. Kita telah diperlihatkan bagaimana kinerja ekonomi pascakrisis cenderung membaik, namun indikator ketimpangan dan kemiskinan menunjukkan bukti adanya eksklusi sosial-ekonomi bagi kebanyakan manusia Indonesia. Eksklusi bagi mereka yang sudah miskin dan mereka yang menjadi miskin karena krisis, tidaklah teatrikal, tapi amat kasat mata dan nyata. Hasil akhir dari redistribusi tersebut masih terasa sangat menyedihkan bagi mereka yang berada di bagian bawah dari piramida sosial-ekonomi. Kue pembangunan masih banyak dinikmati oleh 20% golongan terkaya di negeri ini. Pertumbuhan ekonomi pasca 1998 cenderung meningkat dari rata-rata 4,5% per tahun selama 2000-2004, menjadi rata-rata per tahun 5,9% selama 2005-2008 di era SBY. Gambar 3 menyajikan bahwa kecenderungan meningkatnya pertumbuhan ekonomi ternyata diikuti dengan menurunnya tingkat kemiskinan dan pengangguran meski tidak substansial.

Bila kita melihat angka-angka indikator ekonomi selama masa pemerintahan SBY dan Megawati boleh dikata kondisi perekonomian kita berada dalam kondisi cukup “terkendali” meski bukannya tanpa gejala (lihat Tabel 4). Ini terlihat setidaknya dari sejumlah indikator makro utama selama 2002-2010. Pertumbuhan ekonomi di era SBY tercatat rata-rata 5,9% per tahun pada periode 2005-2009 dan 5,2% pada periode 2009-

2010. Indikator pertumbuhan ekonomi di era SBY lebih tinggi dibanding masa Megawati yang hanya 4,8% per tahun.

Kendati demikian, pola pertumbuhan ekonomi Indonesia belum mengalami perubahan mendasar jika dilihat dari dimensi sektoral, pengeluaran, dan spasial (Kuncoro, 2009). Dari **dimensi sektoral**, meskipun mengalami pertumbuhan yang rendah berkisar antara 3,5% hingga 7,7%, industri pengolahan non-migas masih menjadi penggerak utama pertumbuhan ekonomi dengan kontribusi antara 24,65% hingga 28,65%. Dari **dimensi pengeluaran**, kontribusi masing-masing terhadap pengeluaran PDB tidak terjadi banyak perubahan, pola pertumbuhan Indonesia masih bercirikan *consumption driven growth*, pertumbuhan yang didominasi oleh konsumsi masyarakat. Dari **dimensi spasial**, pulau Jawa masih mejadi penyumbang terbesar PDB Indonesia, bahkan masih terdapat ketimpangan antarprovinsi yang besar karena PDRB per kapita yang tinggi terpusat pada daerah provinsi yang kaya sumberdaya alam serta daerah ibukota.

Gambar 3. Indikator Sosial dan Ekonomi Pasca Krisis, 1999-2010



Sumber: Diolah dari Worldbank (2011); BAPPENAS (2011); Kuncoro (2011)

Tabel 4. Kinerja Presiden SBY Dibanding Era Megawati, 2002-2010 (rata-rata per tahun)

Indikator ekonomi & sosial	Megawati	SBY & JK	SBY-Boediono
	Tahun 2002-2004	Tahun 2005-2009	Tahun 2009-2010
Pertumbuhan PDB (%)	4,8	5,9	5,2
Kemiskinan (%)	17,2	16,5	13,74
Pengangguran (%)	9,62	9,77	7,64

Sumber: BI (2008); BPS (2008); Kemenko Perekonomian (2009);Kuncoro (2010)

Harus diakui, perbaikan kinerja ekspor, investasi dan pertumbuhan ekonomi di era SBY lebih meyakinkan daripada di era Megawati. Selama pemerintahan SBY, perekonomian Indonesia terus mengalami perbaikan. Rasio utang luar negeri terhadap

PDB dan rasio utang pemerintah terhadap PDB juga terus menurun dari tahun ke tahun. Perbaikan kinerja neraca pembayaran bermuara pada peningkatan cadangan devisa yang cukup signifikan dari US\$34,7 milyar pada tahun 2005 meningkat menjadi US\$51,6 milyar pada triwulan IV 2008, atau setara dengan 4 bulan impor.

Namun, angka pengangguran tidak banyak berubah. Pada masa Megawati, rata-rata pengangguran per tahun sebesar 9,62%, sedangkan pada masa SBY sebesar 9,77%. Relatif tingginya angka pengangguran menunjukkan indikasi bahwa pertumbuhan ekonomi Indonesia pascakrisis, yang di bawah 6,4%, belum mampu menyerap tambahan kesempatan kerja baru dan mengurangi kemiskinan secara substansial (lihat Tabel 5).

Tabel 5. Kesempatan Kerja dan Tingkat Pengangguran Di Indonesia, 2002-2010

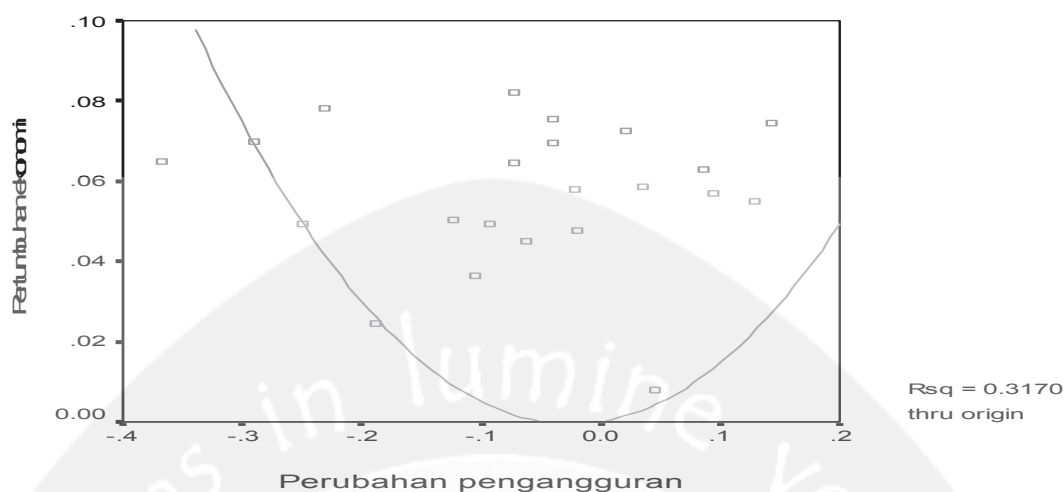
Periode	Angkatan Kerja (Juta)	Bekerja	Tingkat Pengangguran Terbuka (%)
2003 (Agt)	102.8	92.8	9.7
2004 (Agt)	104.0	93.7	9.9
2005 (Nov)	105.9	94.0	11.2
2006 (Agt)	106.4	95.5	10.2
2007 (Agt)	109.9	99.9	9.1
2008 (Agt)	111.9	102.6	8.4
2009 (Agt)	113.8	104.9	7.9
2010 (Agt)	116.5	108.2	7.1
2011 (Agt)	117.3	109.6	6.5

Sumber: Boediono (2008); BPS (2011)

Bagaimanakah hubungan antara pengangguran dan pertumbuhan ekonomi? Dalam teori ekonomi dikenal hukum Okun (*Okun's law*), yaitu hukum yang diperkenalkan oleh Arthur Okun (1962) untuk menguji secara empiris hubungan antara pengangguran dengan pertumbuhan ekonomi. Hukum Okun menyatakan adanya hubungan negatif yang linear antara pengangguran dan pertumbuhan ekonomi: 1% kenaikan tingkat pengangguran akan menyebabkan menurunnya pertumbuhan ekonomi sebesar 2% atau lebih (Prachowny, 1993). Sebaliknya 1% kenaikan pada output akan menyebabkan penurunan tingkat pengangguran sebesar 1% atau kurang (Case & Fair, 1999).

Bila hukum Okun diuji dengan data pertumbuhan ekonomi Indonesia (*y-o-y*) dan perubahan tingkat pengangguran di Indonesia selama tahun 1984-2008, ternyata Gambar 4 menunjukkan pola huruf U. Artinya, semakin besar perubahan pengangguran akan menyebabkan menurunnya pertumbuhan ekonomi. Ada beberapa kemungkinan peristiwa yang dapat terjadi akibat perubahan pada output dan tingkat pengangguran: Pertama, bila terjadi pertumbuhan output sebesar 1%, jumlah pekerjaan cenderung tidak naik sebesar 1% karena: (1) perusahaan mungkin meraih kenaikan output dengan meningkatkan jumlah jam kerja; (2) bila perusahaan menghadapi kelebihan tenaga kerja ketika terjadi kenaikan output, maka sebagian kenaikan output berasal dari pemanfaatan tenaga kerja yang berlebih.

Gambar 4. *Okun's Law* di Indonesia (1984-2008)



Sumber: Diolah dari Bank Indonesia (2009) dan BPS (2009)

Kedua, perubahan dalam jumlah pekerjaan dan jumlah orang yang dipekerjakan. Bila jumlah pekerjaan meningkat, beberapa pekerjaan baru diisi oleh orang yang telah memiliki suatu pekerjaan dan tidak diisi oleh orang yang menganggur. Artinya, kenaikan jumlah orang yang dipekerjakan lebih sedikit daripada kenaikan jumlah pekerjaan.

Sayangnya dalam pengentasan kemiskinan dan penurunan pengangguran, ternyata baik pemerintah SBY dan Megawati tidak mencatat perubahan yang berarti. Pada masa pemerintahan Megawati, rata-rata tingkat kemiskinan mencapai 17,2%, dengan jumlah orang miskin sekitar 36,1-38,4 juta selama 2002-2004. Pada masa SBY, rata-rata tingkat kemiskinan mencapai 16,5%, dengan jumlah orang miskin sekitar 35-39,3 juta selama 2005-2008.

Perlu dicatat, pengurangan angka kemiskinan dan pengangguran ternyata jauh di bawah target yang dijanjikan pada saat kampanye maupun RPJMN. Meningkatnya volume APBN terbukti tidak berkorelasi terhadap penurunan kemiskinan. Volume APBN meningkat 215% lebih, dari Rp 397 triliun pada tahun 2005 menjadi Rp 855 triliun pada tahun 2008. Anggaran negara untuk pengentasan kemiskinan juga meningkat 282,6% dari Rp 23 triliun tahun 2005 menjadi Rp 65 triliun tahun 2008. Namun, peningkatan alokasi anggaran yang demikian besar nyatanya tidak signifikan dengan dampaknya terhadap penurunan jumlah orang miskin dan tingkat kemiskinan (lihat Tabel 6).

Tabel 6. Perkembangan Kemiskinan, 1996-2010

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Jumlah orang miskin (juta)	38.7	37.9	38.4	37.3	36.1	35.1	39.3	37.2	34.96	32.53	31.02	30.01
% tingkat kemiskinan	18.4	18.2	17.4	17.4	16.7	16	17.8	16.6	15.4	14.1	13.33	12.49

Sumber: BPS (2011)

3.2. Inflasi, Pengangguran, dan Kurva Phillips Indonesia

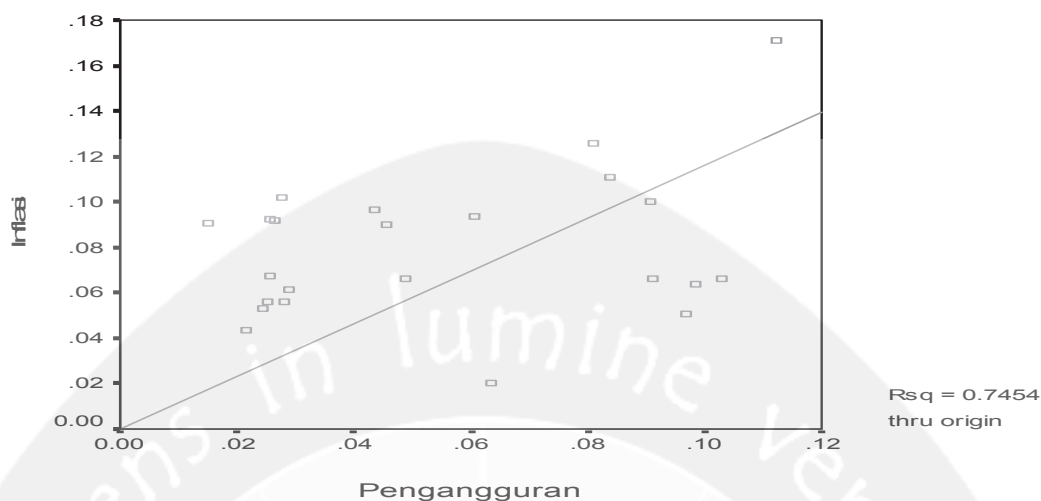
Kendati demikian, perlu dicatat, pemerintahan Megawati lebih unggul dalam meredam laju inflasi dan mengendalikan kurs Rp terhadap dolar AS. Ini terlihat dari rata-rata laju inflasi di masa Megawati *y-o-y* sebesar 8,2%, sementara laju inflasi di era SBY rata-rata sebesar 10,75%. Pemerintahan Megawati juga lebih mampu mengendalikan nilai

kurs rupiah terhadap US dolar. Semasa Megawati menjabat menjadi presiden, rata-rata nilai kurs rupiah terhadap dolar AS sebesar Rp 8.941/US\$1, sedangkan di masa SBY menjabat nilai kurs rupiah terhadap dolar rata-rata mencapai Rp 9.745/US\$1. Hasil studi empiris menunjukkan bahwa telah terjadi perubahan struktural nilai tukar Rp/US\$ pada masa Megawati yang berbeda dibandingkan pada masa kepemimpinan periode-periode sebelumnya. Pada awal masa pemerintahan Habibie, Indonesia mengalami *high inflation* yang mengakibatkan nilai kurs melemah hingga mencapai Rp15.000/US\$. Namun, tingginya nilai kurs ini dapat ditekan oleh kebijakan ekonomi pemerintahan Habibie hingga mencapai tingkat Rp 6.800/US\$. Namun, pada masa pemerintahan Gus Dur, gejolak fluktuasi kurs terjadi lagi, terutama setiap hari Jumat akibat pernyataan Presiden Gusdur yang sering kontroversial.

Keberhasilan masa Megawati dalam menstabilkan kurs rupiah terhadap US Dolar tidak dapat dilepaskan dari peran Boediono yang saat itu menjabat sebagai menteri keuangan (Menkeu). Bersama dengan *The Dream Team*, yaitu Dorodjatun Kuntjorojakti (Menko Perekonomian), Kwik Kian Gie (Menteri Bappenas), dan Bank Indonesia, ia berhasil menstabilkan kurs rupiah pada kisaran Rp 9000-an per dolar AS. Begitu pula dengan suku bunga berada dalam posisi yang cukup baik merangsang kegiatan bisnis, sehingga pertumbuhan ekonomi meningkat secara signifikan. Hal tersebut telah menunjukkan bagaimana Boediono berhasil menggalang kerjasama dengan Bank Indonesia dan tim ekonomi lainnya untuk melakukan stabilisasi ekonomi. Di era Presiden SBY, Boediono masuk memperkuat tim ekonomi Kabinet Indonesia Bersatu sebagai Menteri Koordinator Bidang Perekonomian, dan belakangan diangkat sebagai Gubernur Bank Indonesia.

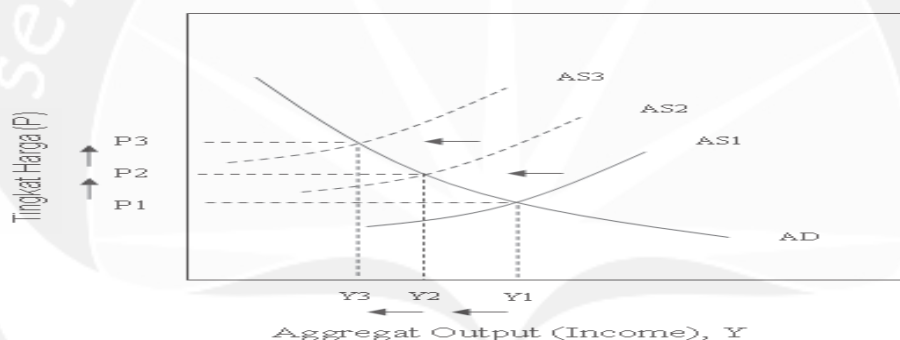
Bagaimana dengan hubungan antara tingkat pengangguran dan inflasi di Indonesia? Gambar 5 memperlihatkan adanya hubungan positif antara inflasi dan pengangguran di Indonesia dari tahun 1984 sampai dengan tahun 2008, yang bertentangan dengan teori kurva Phillips. Teori William Phillips (1958) maupun Paul Samuelson & Robert Solow (1960) menunjukkan bahwa adanya hubungan negatif antara inflasi dan pengangguran: bila inflasi tinggi maka pengangguran rendah, dan sebaliknya. Positifnya hubungan antara inflasi dan pengangguran di Indonesia salah satunya disebabkan oleh adanya krisis ekonomi selama periode 1997 sampai dengan pertengahan tahun 1999 menyebabkan gangguan di sisi suplai yang menyebabkan pertumbuhan ekonomi mengalami kontraksi hingga lebih dari 13%, yang pada gilirannya menyebabkan pengangguran meningkat. Ini diilustrasikan oleh Gambar 6, yang menunjukkan adanya krisis menggeser kurva penawaran agregat (AS) ke kiri dengan inflasi yang lebih tinggi dan agregat output lebih rendah. Akibatnya, ada hubungan positif antara tingkat pengangguran dan inflasi (lihat Gambar 5).

**Gambar 5. Kurva Phillips di Indonesia:
Hubungan Antara Inflasi dan Pengangguran, 1984-2008**



Sumber: Diolah dari Bank Indonesia (2009) dan BPS (2009); Kuncoro (2009)

Gambar 6. Perubahan Tingkat Harga dan Output



Sumber: Case dan Fair (1999)

3.3. Ketimpangan Pendapatan

Van der Eng (2001) telah meneliti tentang strata ekonomi penduduk Indonesia di jaman penjajahan. Pada tahun 1930, dua tahun setelah Sumpah Pemuda, 51,1 juta penduduk pribumi (Indonesia) yang merupakan 97,4% dari seluruh penduduk yang berjumlah 60,7 juta hanya menerima 3,6 juta gulden (0,54%) dari pendapatan “nasional” Hindia Belanda, penduduk Asia lain yang berjumlah 1,3 juta (2,2%) menerima 0,4 juta gulden (0,06%) sedangkan 241.000 orang Eropa (kebanyakan Belanda) menerima 665 juta gulden (99,4%). Sangat “timpangnya” pembagian pendapatan nasional inilah yang sulit diterima para pejuang perintis kemerdekaan Indonesia yang bersumpah tahun 1928 di Jakarta.

Setelah Indonesia merdeka, ketimpangan ekonomi tidak separah ketika zaman penjajahan, namun konglomerasi (1987-1994) telah yang menciptakan ketimpangan ekonomi luar biasa. Inilah yang menjadi “bom waktu” yang kemudian meledak sebagai krisis 1997. Dalam 26 tahun (1971-1997) rasio pendapatan penduduk daerah terkaya dan daerah termiskin meningkat dari 5,1 (1971) menjadi 6,8 (1983) dan 9,8 (1997). Rasio gini, sebagai indikator ketimpangan pendapatan, meningkat berturut-turut dari 0,18 menjadi 0,21 dan 0,24 masing-masing pada tahun 1971, 1983, 1997.

Bagaimana kondisi ketimpangan pasca krisis? Memang PDB per kapita Indonesia pada tahun 2006 meningkat menjadi \$1.663, namun ketimpangan distribusi pendapatan semakin meningkat. Ketimpangan yang meningkat diukur dengan: Pertama, ketimpangan distribusi pendapatan yang makin lebar, sebagaimana tercermin dari rasio gini yang meningkat dari 0,33 pada tahun 2002 menjadi 0,41 pada tahun 2011. Kedua, kue nasional yang dinikmati oleh kelompok 40% penduduk termiskin mengalami penurunan dari 20,92 tahun 2002 menjadi 16,85 pada tahun 2011, meskipun sempat meningkat pada tahun 2009 menjadi 21,22. Ironisnya, penurunan kue nasional yang dinikmati kelompok 40% penduduk termiskin justru diikuti oleh kenaikan kue nasional yang dinikmati oleh 20% kelompok terkaya dari 42,2% tahun 2002 menjadi 48,42% tahun 2011. Demikian juga kelompok 40% penduduk menengah mengalami penurunan kue nasional dari 36,9% tahun 2002 menjadi 34,73 pada tahun 2011. Singkatnya, ada indikasi kuat adanya *trickle up effect*, efek muncrat ke atas, dalam proses pembangunan di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa buah dari strategi pertumbuhan dengan pemerataan masih jauh dari yang dicanangkan oleh Presiden SBY.

Tabel 7. Ketimpangan Distribusi Pendapatan, Indonesia 2002-2010

Kelompok Pendapatan	Megawati-Haz			SBY-Kalla				SBY-Boediono		
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
40% terendah	20,9	20,6	20,8	18,8	19,8	19,1	19,56	21,22*	18,05*	16,85*
40% menengah	36,9	37,1	37,1	36,4	38,1	36,1	35,67	37,54*	34,68*	34,73*
20% tertinggi	42,2	42,3	42,1	44,8	42,2	44,8	44,77	41,24*	45,47*	48,42*
Rasio Gini	0,33	0,32	0,32	0,36	0,33	0,37	0,35	0,37*	0,38*	0,41*

Sumber: BPS, BI, berbagai tahun

Dari ketiga indikator ini, yaitu kemiskinan, pengangguran, dan ketimpangan pendapatan ternyata kesejahteraan rakyat tidak banyak menunjukkan perbaikan selama masa pemerintahan SBY dan Megawati. Bahkan ketimpangan distribusi pendapatan antara golongan 40% berpenghasilan terendah dengan 20% golongan berpenghasilan tertinggi di negeri ini makin melebar. Ini tercermin dari rasio gini yang meningkat dari 0,33 pada tahun 2002 menjadi 0,37 pada tahun 2009 (akhir Kabinet Indonesia Bersatu I) dan 0,41 tahun 2011. Dengan kata lain, baik SBY maupun Megawati “gagal” dalam mengatasi melebarnya ketimpangan distribusi pendapatan di Indonesia. Terdapat indikasi kuat adanya efek muncrat ke atas, dalam proses pembangunan di Indonesia. Kesimpulannya, pertumbuhan ekonomi Indonesia masih jauh dari berkualitas. Dengan data-data dan fakta di atas agaknya pembangunan ekonomi kita sudah terbukti ‘salah arah’, bertumpu pada konsumsi, aspasial, bias ke kawasan barat Indonesia, dan hanya menguntungkan kelompok kaya di negeri ini.

3.4. Infrastruktur

Untuk mencapai sasaran kelima, pemerintah berupaya melakukan pembangunan sarana dan prasarana transportasi, meningkatkan keselamatan transportasi nasional secara terpadu, meningkatkan mobilitas dan distribusi nasional, pembangunan transportasi yang berkelanjutan, pembangunan transportasi terpadu yang berbasis pengembangan wilayah, dan sebagainya. Hasil yang dicapai adalah pada akhir tahun 2007 kondisi mantap

jalan mencapai 28.417,68 km atau sekitar 82%. Kondisi ini telah melampaui target awal yang hanya sebesar 81%.

Kendati demikian, berdasarkan kajian World Economic Forum (2011), tingkat daya saing (*competitiveness*) infrastruktur Indonesia pada tahun 2011-2012 berada pada urutan ke-82 dari 142 negara. Posisi Indonesia jauh di bawah negara-negara Asia lainnya seperti Korea Selatan pada peringkat ke-18, Malaysia (23), Thailand (47), China (25). Peringkat daya saing infrastruktur Indonesia tidak jauh berbeda dengan Vietnam (123) dan Argentina (108) (lihat Tabel 8).

Tabel 8. Peringkat Daya Saing Infrastruktur 2011

Negara	Peringkat
Korea Selatan	18
Malaysia	23
China	25
Thailand	47
Indonesia	82
Brazil	104
Argentina	108
Vietnam	123

Sumber: World Economic Forum (2011)

Infrastruktur memainkan peran penting, tidak hanya sebagai penunjang kegiatan pembangunan ekonomi, tetapi juga bagian dari penyediaan pelayanan dasar yang diperlukan dalam rangka mencapai standar minimum hidup masyarakat. Tabel-tabel berikut ini menunjukkan bagaimana masih buruknya infrastruktur Indonesia jika dibandingkan negara-negara lain dalam ASEAN+1. Jalan, jalan kereta api, pasokan listrik, pelabuhan, transportasi udara dan saluran telepon Indonesia masih kalah jika dibandingkan dengan tetangga-tetangga terdekat seperti Malaysia dan Thailand (lihat Tabel 9). Akses listrik di Indonesia termasuk buruk dibandingkan dengan Cina, Thailand. Indonesia hanya lebih baik dari Vietnam dan India. Ketersediaan Listrik di Indonesia baru mencapai 21,6 GW* atau 108 watt per orang. Padahal total potensi yang dimiliki oleh Indonesia adalah sebesar 230 GW. Ketersediaan listrik tersebut hampir sama dengan India dan hanya seperenamnya Malaysia (609 Watt/Orang) serta jauh lebih kecil dibandingkan Jepang (1.874 Watt/Orang). Sedangkan, masalah listrik yang dihadapi Indonesia adalah kelangkaan pasokan listrik yang menimbulkan pemadaman bergilir dan akan dikurangnya subsidi listrik yang berdampak pada meningkatnya Tarif Dasar Listrik.

Tabel 9. Akses dan Stok Infrastruktur

	Jalan	Jalan Kereta Api	Pelabuhan	Transp ortasi Udara	Pasokan Listrik	Saluran Telepon	Rata-rata
China	50	27	61	80	61	49	55
India	89	20	90	65	106	103	79
Indonesia	94	60	95	68	96	79	82
Malaysia	24	19	112	100	87	102	74
Philippines	104	92	112	100	87	102	100
Thailand	35	52	47	26	41	84	48
Vietnam	102	58	99	84	103	36	80

Sumber: WEF, FDI Strategy Paper 2010

Tabel 10 mencoba meringkas sasaran dan pencapaian program ekonomi nasional di bawah pemerintahan SBY. Meski dari kinerja ekonomi lebih baik daripada rezim sebelumnya, ternyata masih banyak sasaran pemerintah SBY yang belum tercapai, terutama dilihat dari sasaran pertumbuhan ekonomi, pengangguran terbuka, kemiskinan, peningkatan daya saing, dan infrastruktur.

Tabel 10. Ringkasan Pencapaian Sasaran Program Ekonomi Nasional, Tahun 2004-2009

No	Sasaran	Hasil Sampai Tahun 2009	Tercapai/Belum Tercapai*
1	Pertumbuhan ekonomi sebesar 7,6% pada tahun 2009.	Pertumbuhan ekonomi tercatat menurun dari 5% pada tahun 2004 menjadi 4,6% pada tahun 2009.	Belum tercapai karena pertumbuhan ekonomi per tahun selama 2005-2008 sebesar 5,9% dan pada tahun 2009 hanya mencapai 4,5%.
2	Mengurangi angka pengangguran terbuka menjadi 5,1% pada tahun 2009.	Jumlah pengangguran terbuka menurun secara signifikan, yaitu dari 11,2% pada tahun 2005 menjadi 7,9% pada tahun 2009.	Belum tercapai karena meski menurun pengangguran masih 7,9% pada tahun 2009, yang jauh dari target 5,1% di tahun 2009.
3	Menurunkan angka kemiskinan menjadi 8,2% pada tahun 2009.	Angka kemiskinan menurun menjadi 16% tahun 2005 menjadi 14,2% pada tahun 2009.	Belum tercapai karena kemiskinan masih 14,2% pada tahun 2009, masih jauh dari target 8,2% tahun 2009.
4	Peningkatan daya saing ekonomi nasional dan pengurangan biaya transaksi.	Pertumbuhan industri nonmigas sebesar 28% dari nilai PDB nasional dan industri pengolahan nonmigas sebesar 23%. Selain itu nilai ekspor produk industri tumbuh menjadi US\$75,9 miliar pada tahun 2007.	Belum tercapai karena industri tumbuh hanya 5,9%, 5,3%, 5,2%, 4,6% masing-masing pada tahun 2005, 2006, 2007, 2008.
5	Peningkatan investasi khususnya untuk infrastruktur.	Pada akhir tahun 2007 kondisi mantap jalan mencapai 28.417,68 km atau sekitar 82%. Kondisi ini telah melampaui target awal yang hanya sebesar 81%.	Target tercapai tapi dibandingkan negara ASEAN, infrastruktur Indonesia masih tertinggal.

*Dikatakan tercapai apabila indikator tersebut ada pertumbuhan positif sampai tahun 2009

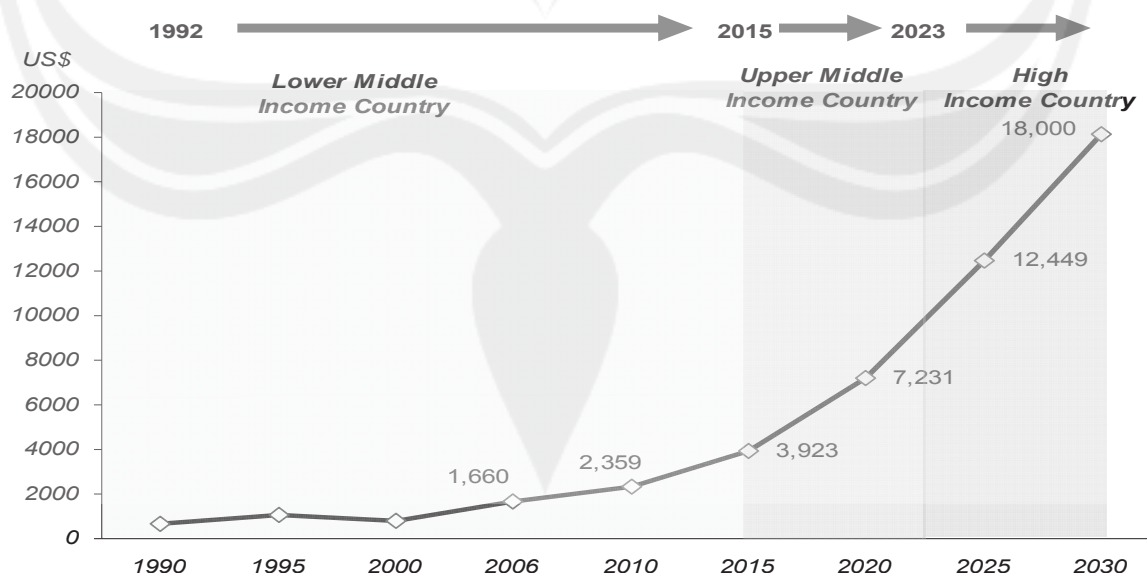
Sumber: Dirangkum dari Bappenas (2008); Hasil analisis Kuncoro (2009; 2011)

III. PENUTUP

Kesimpulannya, pertumbuhan ekonomi Indonesia masih jauh dari “berkualitas”. Inilah tantangan terbesar tim ekonomi dalam kabinet saat ini maupun pemerintah hasil pemilu 2009. Sejak 1998 hingga 2009 Indonesia memiliki 4 presiden dengan gaya kepemimpinan dan memerintah yang berbeda. Masalahnya, apakah perubahan presiden dan anggota DPR juga membawa perubahan signifikan dilihat dari indikator ekonomi dan kesejahteraan? Fokus perhatian perlu diarahkan pada bagaimana menurunkan angka kemiskinan, pengangguran, ketimpangan pendapatan, dan strategi mengurangi dampak krisis keuangan global.

RPJMN di era SBY, sebagai pengganti GBHN di era Soeharto dan Propenas di era Gus Dur/Megawati, belum banyak mengubah pola pertumbuhan ekonomi dan membawa perbaikan tingkat kesejahteraan rakyat secara signifikan. Rakyat perlu mendapat gambaran bagaimana *roadmap*, peta jalan, bagaimana negara ini akan dibawa selama 5 hingga 25 tahun mendatang? Saat ini Indonesia berada pada kelompok negara berpendapatan menengah papan bawah (*lower middle income*). Posisi ini diperkirakan akan terus bertahan hingga tahun 2015 sebelum Indonesia masuk kelompok negara berpendapatan menengah papan atas (*upper middle income*) (lihat Gambar 7). Data tahun 2010 menunjukkan Indonesia masih berada pada kelompok negara berpendapatan menengah papan bawah (*lower middle income*) dengan pendapatan per kapita US\$3.000,5. Posisi ini diperkirakan akan terus bertahan hingga tahun 2020 sebelum Indonesia masuk kelompok negara berpendapatan tinggi pada 2025 (*high income*). Proses industrialisasi diproyeksikan akan menjadi katalisator utama menuju negara maju. Indonesia akan mencapai pendapatan per kapita sekitar US\$ 14.900 pada tahun 2025. Dengan jumlah penduduk mencapai 285 juta jiwa di mana Indonesia masuk ke dalam lima besar perekonomian dunia dengan PDB sebesar US\$ 5,1 triliun. Masalahnya, bagaimana tahapan strategis yang harus dilakukan agar Indonesia menjadi negara maju?

Gambar 7. Transformasi Indonesia Menuju Negara Maju



Sumber: Yayasan Indonesia Forum (2007)

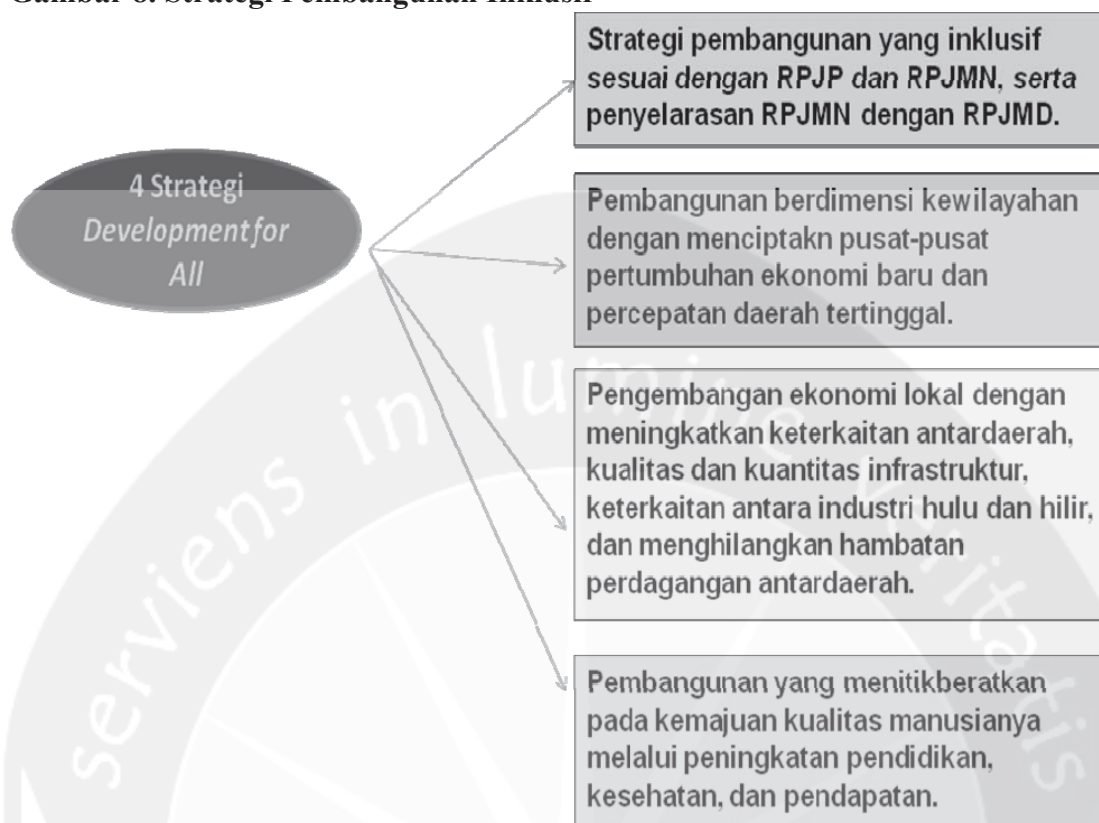
Ke depan, diperlukan rencana reformasi yang komprehensif dan berjangka menengah, setidaknya 5 tahun (jangka menengah) atau 25 tahun ke depan (jangka

panjang). Apakah momentum 100 tahun kebangkitan nasional sudah menunjukkan tanda-tanda ekonomi Indonesia mulai bangkit? Untuk mencapai Negara Industri Baru 2030 agaknya perlu banyak menjawab masalah struktural yang dihadapi industri Indonesia dan perlu tahapan strategis yang lebih fundamental agar dapat mencapai bangunan industri yang diinginkan.

Belajar dari perencanaan pembangunan nasional di masa lalu, setidaknya dikenal beberapa kecenderungan: Pertama, belum dimasukkannya dimensi spasial dalam perencanaan pembangunan. Seolah-olah kita hidup dalam dunia 'aspasial' (*spaceless*), di mana faktor perbedaan masalah dan potensi antar kecamatan, kabupaten, dan kota dianggap tetap dan seragam. Perlu dicatat bahwa krisis ekonomi yang melanda Indonesia tidak merata dirasakan antardaerah. Pada saat ekonomi nasional mengalami kontraksi pertumbuhan ekonomi -13,1% pada tahun 1998, terbukti propinsi Irian Jaya tumbuh 12,7%, demikian juga dengan Batam yang mengenyam pertumbuhan ekonomi sebesar 3,5%. Jelas bahwa *country risk* tidak identik dengan *regional risk*, resiko melakukan bisnis di daerah. Memang sudah ada RUTRW (Rencana Umum Tata Ruang Wilayah). Namun RUTRW nampaknya dalam praktek lebih banyak dilanggar karena pertimbangan jangka pendek yang pragmatis.

Kedua, kendati RPJMN 2009-2014 sudah memasukkan kerangka besar peningkatan kesejahteraan rakyat dengan strategi *growth with equity*, pemerintah perlu lebih serius menangani ketimpangan antardaerah dan antargolongan masyarakat yang cenderung meningkat. Sepuluh tahun era reformasi ternyata belum banyak membawa perubahan di negeri ini. Pembangunan ekonomi kita sudah terbukti bertumpu pada pertumbuhan ekonomi yang tidak berkualitas, aspasial, bias ke kawasan barat Indonesia, dan hanya menguntungkan kelompok kaya di negeri ini. Untuk itu strategi pembangunan yang inklusif dengan empat pilar perlu diimplementasikan lebih serius (lihat Gambar 8). Tujuan besar strategi ini adalah menjangkau dan mengangkat derajat seluruh lapisan masyarakat (*development for all*).

Gambar 8. Strategi Pembangunan Inklusif



Ketiga, pendekatan sektoral masih lebih menonjol daripada regional. Di masa pemerintah Soeharto, ini jelas tampak dengan dominannya penerapan asas dekonsentrasi dan orientasi sektoral. Pendekatan semacam ini sah saja karena paradigma sentralisasi amat kuat. Tak dapat dipungkiri, yang terjadi adalah pembangunan 'di daerah', dengan inisiatif, petunjuk, dan dana dari pusat. Budaya Bimas (bimbingan melulu dari atas), Inmas (instruksi melulu dari atas), dan tuntas (tuntunan dari atas) sudah mengakar di benak dan praktek sehari-hari para birokrat di daerah. Di era otonomi daerah sejak tahun 2001, harusnya paradigma 'membangun daerah' lebih difokuskan (Kuncoro, 2004). Artinya, daerahlah yang harus punya inisiatif, prakarsa, kemandirian dalam menyusun, merencanakan dan melaksanakan pembangunan daerah. Asumsinya, daerah lebih tahu tentang masalah dan potensi yang ada di daerahnya masing-masing. Implikasinya, Pemerintah pusat tidak bisa menjalankan perencanaan "cetak biru", yang seragam untuk seluruh daerah, tapi harus mempertimbangkan perbedaan potensi dan masalah antardaerah, dan dampak aktivitas ekonomi antardaerah (*regional spillovers*). Selain itu, diperlukan harmonisasi dan sinkronisasi strategi kebijakan antara pemerintah pusat, provinsi, dan kabupaten/kota.

Keempat, belum dianutnya perencanaan antisipatif terhadap berbagai macam "gangguan" (*disruption*), baik karena alam (tsunami, gempa, banjir) maupun manusia (misal: bom, kebakaran). Dalam ilmu perencanaan, ini disebut *perencanaan interaktif* yang memahami perlunya menjadi fleksibilitas terhadap keadaan yang terus menerus berubah (Kuncoro, 2004: bab 3). Pendekatan ini merupakan solusi ketidakefektifan perencanaan dampak di daerah-daerah yang mengalami kontraksi perekonomian (laju pertumbuhan negatif, deindustrialisasi, dan banyak pengangguran). Sekaligus juga adanya kesadaran bahwa perencanaan harus mengantisipasi dampak dan bukan bereaksi atas dampak yang

muncul. Pendekatan ini mempertimbangkan kekuatan semua sektor ekonomi, mengantisipasi prospek penurunan kinerja ekonomi daerah, merencanakan proyek ekonomi yang potensial, dan menyajikan informasi yang dibutuhkan oleh organisasi dan pemimpin masyarakat untuk melakukan aksi apa pun di daerah.

Dengan reformasi seperti ini diharapkan akan terjadi perubahan iklim investasi dan implementasi pembangunan di Indonesia. Presiden SBY pun menyadari adanya lima kunci sukses kabinet, yaitu adanya kejelasan visi, kebijakan yang tepat, kepemimpinan yang efektif, manajemen yang baik, serta pemerintahan yang baik. Visi SBY untuk membangun dunia usaha yang adil, sehat, dan berkembang (Yudhoyono, 2004), perlu ditindaklanjuti dengan strategi dan langkah nyata.

Memimpin dalam situasi krisis global tidaklah sama dengan situasi normal. Djohan (2006) menggarisbawahi bahwa krisis menuntut *a no-nonsense leader*. Artinya krisis menuntut pemimpin bekerja lebih keras, membuat keputusan yang tepat secara cepat, dan mampu mengimplementasikannya secara tegas.

Masalahnya, kebangkitan ekonomi Indonesia sebagai bangsa yang besar dan segani membutuhkan “jalan baru, mobil baru, atau sopir baru”? (Kuncoro, 2009). “Jalan baru” berarti *roadmap* atau RPJMN baru. Karena tak ada parpol yang mampu meraih 25% suara, “mobil baru” berupa koalisi parpol merupakan keniscayaan. Faktanya, Indonesia telah memilih pasangan SBY dan Boediono sebagai presiden dan wapres baru untuk periode 2009-2014. Sayang sekali bila harapan perubahan yang diinginkan rakyat hanya angin surga yang berhembus kencang saat kampanye. Semoga kebangkitan ekonomi Indonesia tidak hanya menjadi mitos.

DAFTAR PUSTAKA

- Alisjahbana, Armida (2010), “Percepatan Pembangunan Ekonomi yang Inklusif dan Berkeadilan”, *Sidang Pleno ISEI*, Bandung, 21 Juli.
- Badan Perencanaan Statistik (BPS) (2009), “Profil Kemiskinan di Indonesia Maret 2009”. *Berita Resmi Statistik No. 43/07/Th. XII, 1 Juli 2009*.
- Badan Perencanaan Statistik (BPS) (2009), “Survei Penduduk 2000 dan Survei Penduduk Antar Sensus 2005”
- Bappenas (2008a), “Peraturan Presiden No. 7 Tahun 2005 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Tahun 2004 -2009”, <http://www.bappenas.go.id/node/42/57/>, 20 Nopember 2008.
- Bappenas (2008b), *Evaluasi Tiga Tahun Pelaksanaan RPJMN 2004-2009: Bersama Menata Perubahan*, Jakarta: Bappenas.
- Business Week (2005), “Yudhoyono's "Triple-Track Strategy"”, http://www.businessweek.com/magazine/content/05_27/b3941065.htm, 17 Juni.
- Case, E. Karl & Ray C. Fair (1999), *Principles of Macroeconomics*, New Jersey: Prentice Hall.
- Chalmers, Ian & Vedi R. Hadiz (eds) (1997), *The Politics of Economic Development in Indonesia*, New York: Routledge.
- Departemen Perindustrian (2005), *Kebijakan Pembangunan Industri Nasional*, Jakarta: Departemen Perindustrian.
- Djohan, Robby (2006), *Leading in Crisis: Praktik Kepemimpinan dalam Mega Merger Bank Mandiri*, Jakarta: Bara.
- Economist (2009), “Golden Chance, Special Report: Indonesia”, <http://www.economist.com/node/14391414>, Sep 10th.

- Kadin (2006), *Good Governance atau Bad Governance: Memahami dan Menangkap Arti Penting Good Corporate Governance*, Jakarta: Tim Komite Tetap Good Corporate Governance Kadin.
- Komisi Pemberantasan Korupsi (KPK) (2009), *Pahami Dulu, Baru Lawan: Buku Panduan Kamu Buat Ngelawan Korupsi*, Jakarta: KPK.
- Kompas (2009), "Harga Buruknya Infrastruktur", *Kompas*, Jumat 24 April 2009.
- Kompas (2009), "SOS Infrastruktur Indonesia", *Kompas*, Jumat 24 April 2009.
- Kuncoro, Mudrajad (2011), "Pro-Growth, Pro Job, dan Pro-Poor di Era Presiden SBY: Antara Harapan dan Kenyataan". *Analisis CSIS*, 40, 310-343.
- Kuncoro, Mudrajad (2010), "Satu Tahun SBY-nomics", <http://cetak.kompas.com/read/2010/10/21/03040298/satu.tahun.sby-nomics>, 21 Oktober 2010.
- Kuncoro, Mudrajad (2009), *Ekonomika Indonesia: Dinamika Lingkungan Bisnis di Tengah Krisis Global*, Yogyakarta: STIM YKPN.
- Kuncoro, Mudrajad (2009), "Visi Capres: Change We Believe In", *Investor Daily*, Senin 28 Mei 2009
- Kuncoro, Mudrajad (2008), "Reformasi Persimpangan Jalan", *Investor Daily*, 19 Mei 2008.
- Kuncoro, Mudrajad (2008), "Menunggu Aksi Kebijakan Industri Prioritas", *Bisnis Indonesia*, <http://web.bisnis.com/edisi-cetak/edisi-harian/1id37217.html>. 2 Januari 2008.
- Kuncoro, Mudrajad (2007), *Ekonomika Industri Indonesia: Menuju Negara Industri Baru 2030?*, Yogyakarta: ANDI Offset.
- Kuncoro, Mudrajad (2007), *Membangun Industri Indonesia: Masalah dan Reformasi Kebijakan*, pidato pengukuhan Guru Besar Ekonomi di Fakultas Ekonomika & Bisnis UGM, <http://www.mudrajad.com/upload/pidato%20final%20dengan%20lampiran.pdf>, 5 April 2007, Yogyakarta: UGM.
- Kuncoro, Mudrajad (2005), "Industri Indonesia Di Persimpangan Jalan", *Kompas*, <http://www2.kompas.com/kompascetak/0502/19/Fokus/1565611.htm>, Sabtu 19 Februari 2005.
- Kuncoro, Mudrajad (2005), "Industri Di Bawah Bayang-bayang Krisis Jilid II", *Kompas*, <http://www2.kompas.com/kompascetak/0508/27/Fokus/2003432.htm>, Sabtu 27 Agustus 2005.
- Kuncoro, Mudrajad, (2005), "Kisah Sedih Industri", *Kedaulatan Rakyat*, <http://www.kedaulatan-rakyat.com/article.php?sid=35645>, Kamis 1 Desember 2005.
- McLeod, Ross H. & Andrew MacIntyre (eds.) (2007), *Indonesia: Democracy and The Promise of Good Governance*, Singapura: Institute of Southeast Asian Studies.
- Muftie, Aries (2006), "Eksistensi BUMD Dalam Menjalankan Peran Sosial Di Era Otonomi Daerah", makalah dalam *Seminar Revitalisasi dan Optimalisasi Peran BUMD Sebagai Lokomotif Lokal Di Era Otonomi Daerah*, Yogyakarta 6 September 2006.
- Prachowny, Martin F. J. (1993). "Okun's Law: Theoretical Foundations and Revised Estimates," *The Review of Economics and Statistics*, 75(2), pp. 331-336.
- Suehiro, Akira (2008), *Catch-up Industrialization: The Trajectory and Prospects of East Asian Economies*, Singapore: NUS Press.
- Tambunan, Tulus (2006), *Perekonomian Indonesia Beberapa Masalah Penting*, Jakarta: PT Ghalia Indonesia.

- Transparency Internasional (2009), "Methodology of TI's Corruption Perceptions Index 2008", <http://www.transparency.org/cpi>, diakses 20 Januari.
- Transparency Internasional (2009), "2008 Corruption Perceptions Index Regional Highlights: Asia-Pacific", <http://www.transparency.org/cpi>, diakses 20 Januari.
- Transparency Internasional Indonesia (2008), "Indeks Indonesia Naik Signifikan", <http://www.ti.or.id/>, diakses 23 September.
- Van Der Eng, Pierre (2001), "Indonesia's Economy and Standard of Living in The Twentieth Century", in Grayson Lloyd And Shannon Smith (eds.), *Indonesia Today: Challenges Of History*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- Wikipedia (2009), "Okun's Law", http://en.wikipedia.org/wiki/Okun's_Law, 24 April.
- Wikipedia (2009), "Phillips Curve", http://en.wikipedia.org/wiki/Phillips_curve, 24 April.
- World Audit (2008), "Democracy Table", <http://www.worldaudit.org>, diakses 20 Januari.
- World Economic Forum (2009), "Global Competitiveness Report 2008-2009", <http://www.weforum.org/documents/GCR0809/index.html>, diakses 30 April 2009.
- World Economic Forum (2011), "Global Competitiveness Report 2011-2012", <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012>, diakses 29 September 2011.
- Wuryandani, Gantiah (2009), "Meninjau Pengangguran dan NAIRU Indonesia: Implikasinya Terhadap Kebijakan Moneter", <http://www.bi.go.id>, diakses 24 April.
- Yayasan Indonesia Forum (YIF) (2007), *Visi Indonesia 2030*, Jakarta: YIF.
- Yudhoyono, Susilo Bambang (2006), "Triple Track Strategy: Upaya Mengurangi Pengangguran dan Kemiskinan", <http://www.presidensby.info/index.php/topik/2006/12/21/44.html>, 21 Desember 2006.
- Yudhoyono, Susilo Bambang (2010), "Pidato Presiden RI Tentang RAPBN 2011", <http://www.politikindonesia.com/>, Jakarta, 16 Agustus 2010.
- Yudhoyono, Susilo Bambang & Boediono (2009), *Membangun Indonesia yang Sejahtera, Demokratis, dan Berkeadilan*, Jakarta.
- Yudhoyono, Susilo Bambang & M. Jusuf Kalla (2004), "Membangun Indonesia yang Aman, Adil, dan Sejahtera: Visi, Misi, dan Program", http://www.brighten.or.id/index.php?option=com_content&view=article&id=69:visi-misi-program&catid=52:buku&Itemid=83, Jakarta, 10 Mei 2004.
- Zuhal (2008), *Kekuatan Daya Saing Indonesia: Mempersiapkan Masyarakat Berbasis Pengetahuan*, Jakarta: PT Kompas Media Nusantara.

PROBLEMATIKA DAN PROSPEK BISNIS EKONOMI INDONESIA

P. Julius F. Nagel

Fakultas Bisnis Unika Widya Mandala Surabaya

Email: juliusnagel@ymail.com

Abstract

Important issues still facing the nation of Indonesia is the problem of unemployment and poverty, lack of capital, retardation, other problems faced by developing countries in economic development is the problem of limited job opportunities, inequality of development. What energy corridor for economic development? Will the current economic system is wrong can result in poor yield diversity? Indonesia's economic system tends to result in poverty. Structural problems are also important to discuss the government's discretion in allocating spatial investments. Indonesia's economy caught a classic problem. What about the economic outlook Indonesia? In the concept of what the economy is actually the main focus should be fought desperately? What are examples of business prospects in Indonesia?

Keywords: *economic systems, Indonesia economic outlook*

I. PENDAHULUAN

Absurditas Ekonomi Nasional. Pasca reformasi ekonomi 1998 telah memunculkan kenyataan ganjil. Ekonomi nasional kerap dipuji di luar negeri dan lembaga internasional, tetapi miskin tepuk tangan dari publik di dalam negeri.

Pemerintah merasa cukup melihat kinerja ekonomi dari pertumbuhan ekonomi (yang disumbang dari sektor jasa), gemuruh investasi (yang didorong oleh investasi asing), kepercayaan investor (asing) terhadap surat utang Negara, rasio utang terhadap PDB yang kian kecil (meskipun APBN berdarah – darah), dan beragam indikator sejenis lainnya.

Paradoks ekonomi Indonesia. Sebaliknya, rakyat mengukur kemakmuran dan kinerja ekonomi dari perkara sepele yang dialami setiap hari: harga pangan pokok, kesempatan pendidikan, keterjangkauan kesehatan, akses transportasi, partisipasi dalam pekerjaan yang layak, dan jaminan keamanan hidup.

Pertarungan memilih indikator penentu kemakmuran dan kemajuan ekonomi itulah yang menjadi sumbu perbedaan cara pandang. Negara dan lembaga asing melihat Indonesia sebagai kawasan yang begitu mempesona dengan alat ukur mereka, sedangkan rakyat merasakan kehidupan semakin pahit sesuai kenyataan hidup yang mereka rasakan.

Angka pengangguran terbuka diberitakan terus turun, tetapi rakyat dibiarkan berjuang mencari penghidupan di sektor informal karena 65 persen dari total angkatan kerja berada di sektor informal. Pola yang sama terjadi pada data kemiskinan. Paradoks pemantik pudarnya apresiasi rakyat terhadap kinerja ekonomi pemerintah.

Pertama, kebutuhan untuk menyelenggarakan pelayanan dan jaminan sosial semakin besar, tetapi Negara justru terus – menerus dijepit untuk menjual asset ekonominya via privatisasi. Akibatnya, Negara justru terjebak menyantuni pelayanan public dasar akibat privatisasi.

Profit BUMN semakin besar, tetapi sebagian sahamnya tidak lagi dimiliki Negara. Kekuasaan pemerintah untuk menafkahi kebutuhan masyarakat kecil juga meredup, misalnya memengaruhi bank (BUMN) untuk menyalurkan kredit ke sektor pertanian.

Kedua, pertumbuhan ekonomi bisa dihela dengan relatif cepat pasca reformasi ekonomi bahkan pada 2011 bisa mencapai 6,5 persen. Namun, data ketimpangan pendapatan secara sadar disembunyikan. Gini Rasio Indonesia pada 2007 dan 2010 mencapai rekor tertinggi selama ini: 0,38 (BPS, 2011)

Rezim ini percaya liberalisasi akan menyehatkan persaingan ekonomi, tetapi melupakan aspek yang mendasar: menata kekuatan ekonomi domestik.

Ketiga, sumber daya ekonomi dan otoritas negara sebagai regulator dipereteli lewat privatisasi dan deregulasi. Namun, ketika korporasi ambruk (entah oleh krisis ataupun kejahatan yang dilakukan), Negara diminta untuk menyelamatkan. Inilah absurditas paripurna itu! (Kompas, 18 – 1 – 2012)

II. PERMASALAHAN

UMKM!!! Sebuah istilah yang tidak bisa dilepaskan dari pembangunan ekonomi di Indonesia. Salah satu isu penting yang masih dihadapi bangsa Indonesia saat ini adalah masalah pengangguran dan kemiskinan. Dari sisi ekonomi, pengangguran merupakan produk dari ketidakmampuan pasar kerja dalam menyerap angkatan kerja. Ketersediaan lapangan kerja yang relatif terbatas, tidak mampu menyerap para pencari kerja yang setiap tahun bertambah seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk. Tingginya angka pengangguran tidak hanya menimbulkan masalah di bidang ekonomi, melainkan juga menimbulkan masalah di bidang sosial seperti kemiskinan, kebodohan dan kerawanan sosial. (Sutrisno, 2011). Selain pengangguran dan kemiskinan ada masalah lain yaitu kekurangan modal.

Keterbelakangan. Masalah keterbelakangan sangat berhubungan dengan masalah kualitas sumber daya manusia. Disamping itu, masalah keterbelakangan sangat erat hubungannya dengan rendahnya tingkat kemajuan dan pelayanan kesehatan, kurang terpeliharanya fasilitas-fasilitas umum, dan rendahnya disiplin masyarakat.

Pengangguran. Masalah lain yang dihadapi negara berkembang dalam pembangunan ekonomi adalah masalah keterbatasan lapangan pekerjaan. Masalah pengangguran timbul karena ada ketimpangan antara jumlah angkatan kerja dan jumlah lapangan pekerjaan yang tersedia.

Kekurangan modal. Kekurangan modal adalah satu ciri setiap negara yang sedang mengalami proses pembangunan ekonomi. Kekurangan modal tidak hanya menghambat percepatan pembangunan, tetapi juga menyebabkan kesukaran negara tersebut keluar dari kemiskinan.

Ketidakmerataan hasil pembangunan. Masalah lain yang dihadapi negara berkembang adalah melaksanakan pembangunan ekonomi adalah masalah pemerataan pendapatan. Contohnya di Indonesia, perekonomian terkonsentrasi di kota-kota besar, terutama di pulau jawa. <http://www.masbied.com/2011/07/19/masalah-ekonomi-di-negara-berkembang-negara-maju/>

Sistem Ekonomi RI Cenderung Melahirkan Kemiskinan. Tribunnews.com - Jumat, 16 Maret 2012 05:34 WIB. TRIBUNNEWS.COM, BANDUNG - Ilmu ekonomi tidak melahirkan atau pun mengajarkan kemiskinan. Namun, ilmu ekonomi justru mendistribusikan kekayaan hingga manusia bisa hidup layak.

Sistem ekonomi di Indonesia, justru malah cenderung melahirkan kemiskinan. Demikian dikatakan Rektor Institut Koperasi Indonesia (IKOPIN) Burhanuddin Abdullah dalam seminar Membangun Pendidikan Ekonomi berbasis Demokrasi Ekonomi di kampus Ikopin Jatinangor, Kamis (15/3/2012). <http://www.tribunnews.com/2012/03/16/sistem-ekonomi-ri-cenderung-melahirkan-kemiskinan>

Perekonomian RI Terjebak Masalah Klasik. Semarang (Berita) : Ekonom Nugroho SBM menilai perekonomian Indonesia hingga saat ini masih terus terjebak pada permasalahan klasik sehingga laju pertumbuhan ekonominya cenderung moderat, padahal banyak faktor pendukung yang bisa melesatkan pertumbuhan ekonomi domestik. <http://beritasore.com/2010/12/27/perekonomian-ri-terjebak-masalah-klasik/>

Dramaturgi Ekonomi Indonesia (Kompas, 9 April 2012). Asupan dramaturgi politik sudah dipertontonkan secara telanjang oleh para politisi di parlemen. Mereka memainkan peran kamuflase yang keluar dari orbit kesadarannya.

Bukan hanya migas yang dikuasai sutradara asing, nyaris semua lini sumber daya ekonomi dikuasai korporatokrasi global. Mereka melakukan persekongkolan dengan pejabat Negara, komprador domestik, dan lembaga keuangan.

Di perkebunan sawit, misalnya, penguasaan lahan oleh korporasi asing sudah melampaui 75% (9,2 juta hektar). Hanya 3,6 juta hektar lahan yang tersisa dan dikelola 2,5 juta petani sawit di dalam negeri (Sawit Watch, 2011).

Demikian juga di bidang pangan, penetrasi asing melalui perusahaan multinasional semakin mencengkram. Korporasi asing di Indonesia tidak saja menguasai perdagangan, tetapi juga meluas dari hulu (sarana produksi pertanian, yang hanya dipasok oleh sepuluh perusahaan multinasional) hingga industri pengolahan, pengepakan, perdagangan, angkutan, dan ritel.

Bahkan, sebagai negeri bahari pun sektor perikanan di Indonesia didominasi asing. Menurut data BKPM, selama triwulan empat-2011, total investasi asing untuk perikanan mencapai 1,2 juta dollar AS (Rp 10,28 miliar)

III. METODE PENELITIAN

Metode riset sekunder (secondary research) menggunakan data riset yang telah dikumpulkan oleh orang lain dan dilaporkan dalam buku, artikel dalam jurnal profesional, atau sumber dari internet.

IV. PEMBAHASAN

Sistem ekonomi RI cenderung melahirkan kemiskinan. "Demokrasi ekonomi atau ekonomi gotong royong, saya yakin bisa menjawab semua masalah kemiskinan yang saat ini mendera. Kesempatan saya di Ikopin, adalah kesempatan untuk mengembangkan ekonomi gotong royong tersebut," tegasnya. <http://www.tribunnews.com/2012/03/16/sistem-ekonomi-ri-cenderung-melahirkan-kemiskinan>

Perekonomian RI terjebak masalah klasik. Menurut dosen Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang itu, bila pemerintah mampu mengatasi persoalan klasik secara berkelanjutan, pertumbuhan ekonomi Indonesia bisa mencapai lebih tujuh persen pada tahun-tahun mendatang. Menurut dia, investasi di sektor riil akan mampu menyerap tenaga kerja lebih banyak dan memacu perputaran ekonomi lebih luas, sedangkan aliran dana ke pasar modal hanya dinikmati sekelompok orang. <http://beritasore.com/2010/12/27/perekonomian-ri-terjebak-masalah-klasik/>

Energi untuk koridor pembangunan ekonomi. Indonesia akan menjadi Negara 10 besar dunia pada 2025 dan enam besar pada 2050.

Investasi 2011-2014 untuk keenam koridor tersebut Rp. 4.000 triliun. Dari jumlah itu, 10 persen adalah dana pemerintah untuk pembangunan infrastruktur dasar, yaitu jalan, pelabuhan laut, pelabuhan udara, rel kereta, dan pembangkit tenaga listrik. Sisanya dari swasta dan BUMN.

MP3EI menyebutkan, total penambahan energi listrik yang harus dibangun sampai 2025 adalah 90.000 MW di koridor yang telah ditetapkan. Dapat dikatakan MP3EI adalah

perencanaan jangka panjang pertama yang mempertimbangkan kondisi geografis Indonesia. (Kompas, 19 – 9 – 2011)

Sistem ekonomi yang salah arus sehingga menghasilkan keragaman yang buruk (bad economy), dan keadaan ekonomi yang buruk ditimbulkan oleh kebijaksanaan pemerintah yang salah arah (government failure), terutama berkaitan dengan distorsi dalam ekonomi pasar. Distorsi tersebut kemudian menimbulkan terjadinya isyarat-isyarat harga pasar yang salah (flase proce signal) kepada produsen dan konsumen, sehingga kejadian tersebut mengarah mislokasi sumber daya yang tidak efisien berupa kemubasiran dalam pemanfaatan sumber daya alam tersebut. Sumber daya alam sebagai hak milik bersama (common property resources), dimana hak pemilikannya (property right) tidak jelas yang cenderung untuk tidak dihargai sehingga cenderung terjadi eksploitasi sumber daya alam. (Nagel, 2011).

Masalah struktural yang juga penting dibahas adalah kebijaksanaan spasial (tata ruang) pemerintah dalam mengalokasikan investasi yang mengakibatkan terkonsentrasinya lokasi industri di kota kota besar sehingga menimbulkan persoalan-persoalan urbanisasi, kriminalitas, pemukiman, penyediaan air bersih, polusi udara, kemacetan lalu lintas dan masalah-masalah lingkungan. <http://feranitazahra.wordpress.com/2008/09/30/artikel-perekonomian-indonesia/>

Masalah Ekonomi di Negara Berkembang : Kemiskinan. Dari tahun ke tahun pemerintah terus berupaya menurunkan jumlah dan persentase penduduk miskin dengan berbagai cara, antara lain subsidi silang. Subsidi silang yang dilakukan pemerintah yaitu dengan menetapkan harga BBM untuk minyak tanah lebih rendah daripada bensin. Subsidi untuk bensin sedikit demi sedikit dikurangi dan nantinya dihilangkan sama sekali. Subsidi untuk minyak tanah masih dipertahankan agar masyarakat berpenghasilan rendah mampu membeli minyak tanah. <http://www.masbied.com/2011/07/19/masalah-ekonomi-di-negara-berkembang-negara-maju/>

Ada tiga strategi yang penulis usulkan (Sukosusilo,et.al, 2003) dalam kerangka membangun keberdayaan individu, *Pertama* pemberdayaan waktu yaitu pemborosan waktu yang sering dilakukan oleh masyarakat miskin. Mereka harus diarahkan agar memanfaatkan waktunya untuk kegiatan-kegiatan produktif. *Kedua*, pemberdayaan usaha ekonomi melalui proses yang mengarah pada terbentuknya jaringan usaha antar anggota masyarakat. *Net working* ini amat strategis dalam memperkuat basis ekonomi kerakyatan. *Ketiga*, pemberdayaan psikologis yaitu penumbuhan keyakinan diri orang miskin untuk dapat berkembang.

Masalah Ekonomi di Negara Berkembang : Keterbelakangan. Untuk mengatasi masalah-masalah tersebut, pemerintahan Indonesia berupaya meningkatkan kualitas sumber daya manusia, misalnya dengan meningkatkan mutu pendidikan nasional. Persentase alokasi dana untuk pendidikan pada anggaran APBN setiap tahunnya ditingkatkan. Hal ini dimaksudkan untuk membantu sekolah yang kekurangan sarana dan prasarana belajar, seperti gedung sekolah yang rusak, buku-buku pelajaran yang kurang dan murid-murid yang memerlukan bantuan biaya sekolah.

Masalah Ekonomi di Negara Berkembang : Pengangguran. Negara berkembang memiliki pertumbuhan penduduk lebih cepat daripada pertumbuhan kesempatan kerja. Untuk mengatasi masalah pengangguran, pemerintahan melakukan pelatihan kerja sehingga tenaga kerja memiliki keahlian sesuai dengan lapangan kerja yang tersedia. Pelatihan kerja biasanya diselenggarakan oleh balai latihan kerja (BLK). Melalui program ini diharapkan peserta pelatihan dapat mengembangkan bakat dan keahlian untuk bekerja atau bahkan membuka usaha sendiri.

Masalah Ekonomi di Negara Berkembang : Kekurangan Modal. Untuk mengatasi kekurangan modal, pemerintah menarik investor, baik dari dalam maupun luar negeri. Misalnya BUMN menawarkan saham kepada investor agar bersedia bekerjasama. Dengan meningkatkan investasi, diharapkan tabungan pemerintahan juga meningkat. Jika tabungan pemerintah meningkat, modal yang dikumpulkan pun akan lebih banyak.

Masalah Ekonomi di Negara Berkembang : Ketidakmerataan hasil pembangunan. Melalui perubahan sistem perundang-undangan pemerintah Indonesia mulai memperbaiki sistem perekonomian negara. Sistem perundang-undangan yang memihak praktik monopoli mulai dihapus. Di samping itu, untuk mengurangi kesenjangan pembangunan antara pemerintah pusat dan daerah, diberlakukan undang-undang otonomi daerah. Daerah diberi kebebasan untuk mengembangkan potensi dan pemerintah pusat tidak lagi terlalu campur tangan dalam urusan rumah tangga pemerintah daerah.
<http://www.masbied.com/2011/07/19/masalah-ekonomi-di-negara-berkembang-negara-maju/>

Energi untuk koridor pembangunan ekonomi

Prospek Ekonomi Indonesia. Prospek Ekonomi Indonesia 2012 Tetap Optimistis, Tapi Waspada. Prospek 2012: Momentum Pertumbuhan Berlanjut dengan Risiko Perlambatan Ekonomi Global. Salah satu faktor yang akan memengaruhi pertumbuhan ekonomi Indonesia adalah perkembangan ekonomi global yang hingga saat ini masih menunjukkan ketidakpastian yang sangat tinggi. <http://eva-febrianta.blogspot.com/2012/03/perekonomian-indonesia-2012.html>

Prospek Ekonomi Indonesia 2012 menurut Komite Ekonomi Nasional (KEN). Ketidakpastian ekonomi global masih mengkhawatirkan hingga tahun depan, akan tetapi perekonomian Indonesia masih mampu bertahan terhadap resesi ekonomi global. Komite Ekonomi Nasional (KEN) memperkirakan pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2012 akan tumbuh pada kisaran 6,3% – 6,7%.
<http://bahrulwasim.wordpress.com/2012/01/24/prospek-ekonomi-indonesia-2012-menurut-komite-ekonomi-nasional-ken-2/>

Prospek Perekonomian Indonesia. [JAKARTA] Meski ekonomi dunia masih diselimuti gejolak Eropa yang masih belum jelas pemulihannya, namun Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Hatta Rajasa menilai ekonomi Indonesia di tahun 2012 akan lebih baik pertumbuhannya dibandingkan tahun 2011 sekarang.
<http://www.suarapembaruan.com/ekonomidanbisnis/ekonomi-indonesia-pada-2012-lebih-baik-dari-2011/15008>

Dalam konsep perekonomian apa sebenarnya fokus utama yang harus diperjuangkan mati-matian? Ada beberapa hal :

Daya Saing. Dalam konteks perekonomian, apa sebenarnya fokus utama yang harus diperjuangkan mati-matian? Persoalan sektor riil selama ini memang bukan terletak pada pendanaan, melainkan pada daya saing. Persoalan daya saing masih menjadi momok bagi Indonesia, karena masalah-masalah serius masih belum dibenahi dengan baik.

Resesi Global. Meskipun secara umum prospek kinerja ekonomi 2012 masih akan cerah, tetapi harus diakui ada beberapa ancaman penting. Pertumbuhan ekonomi global jelas akan terkoreksi. <http://www.seputar-indonesia.com/edisicetak/content/view/463087/>

Gejolak global gerus prospek ekonomi 2012. Jakarta (ANTARA News) - Gejolak ekonomi global yang ditandai dengan belum pulihnya ekonomi Amerika Serikat (AS) dan krisis utang di kawasan Eropa diperkirakan akan menggerus prospek ekonomi dunia termasuk Indonesia pada 2012. <http://www.yiela.com/view/2120864/gejolak-global-gerus-prospek-ekonomi-2012>

Beberapa contoh bisnis berprospek di Indonesia: industri makanan dan minuman, tumpuan sektor perbankan



YOGYAKARTA, KOMPAS.com - Tumpuan sektor perbankan di Indonesia, bukanlah pada bidang ekspor-impor. Tumpuan sektor perbankan adalah pada bidang industri makanan dan minuman (*food and bavarage*).

<http://nasional.kompas.com/read/2009/11/14/14434822/industri.makanan.dan.minuman.tumpuan.sektor.perbankan>

Berprospek: mendulang rupiah dari industri mobile



Perangkat mobile menempati posisi teratas sebagai perangkat yang paling banyak digunakan di dunia. Bahkan, ada tendensi—seperti diprediksi oleh para ahli—bahwa sebagian besar teknologi akan beralih ke perangkat mobile.

<http://www.tabloidpcplus.com/2011/02/berita-teknologi/berprospek-mendulang-rupiah-dari-industri-mobile/>

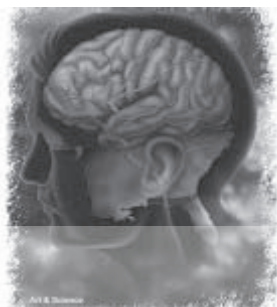
Pelaku UKM optimistis dengan prospek bisnis di Indonesia. JAKARTA, KOMPAS.com — Meski krisis di kawasan euro dan Amerika Serikat belum pulih, para pelaku usaha kecil menengah di Indonesia tetap optimistis dengan prospek bisnis ke depan. Sebanyak 97 persen UKM di Indonesia berharap usaha mereka tumbuh pada tahun mendatang.

<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2011/11/24/18364976/pelaku.UKM.optimistis.dengan.prospek.bisnis.di.indonesia>

Peluang Bisnis Online Tanpa Ribet. Bisnis online paling TOP di Indonesia mulai ramai diminati, apalagi hadir sebuah produk **Peluang Bisnis Online Tanpa Ribet** dari ahli internet marketing Indonesia Joko Susilo.

<http://blogdokter.blogdetik.com/2011/07/25/peluang-bisnis-online-tanpa-ribet/>

Internet Marketing, Proveksi Peluang Bisnis di Indonesia



Internet marketing adalah keyword yang menarik untuk jadi bahan riset, salah satu manfaat langsungnya adalah mendapatkan gambaran tentang proyeksi keyword tersebut. Hal ini bisa dijadikan bahan optimalisasi konten blog anda, tentu bagi anda yang blognya berkonsep seputar internet marketing, bisnis online, dan sejenisnya. Paparan ini untuk mereview tentang Bagaimanakah demam internet marketing di Indonesia terjadi, berkembang, dan menjadi sebuah profesi baru di belantara perburuan peluang kerja.

<http://www.shalimow.com/bisnis/internet-marketing-proyeksi-peluang-bisnis-di-indonesia.html>

Prospek Bisnis Franchise 2012



WARALABA/franchise merupakan bisnis yang harus memiliki visi dan misi sebagai bisnis yang prospektif. Bila di tahun yang lalu bisnis franchise kita hanya memiliki beberapa outlet atau franchisee saja atau pangsa pasarnya itu-itu saja, maka diharapkan di tahun 2012 akan lebih maju dari tahun sebelumnya.

<http://cirebonnews.com/Opini/Prospek-Bisnis-Franchise-2012.html>

Peluang usaha rumahan yang menguntungkan. Jika anda ingin mempunyai usaha rumahan modal kecil yang menguntungkan, itu tak masalah karena saat ini banyak sekali usaha rumahan yang bisa anda lakukan walaupun modalnya sedikit, seperti :

- **Bisnis cuci motor di rumah**, saat ini pengguna motor setiap harinya selalu meningkat ini di sebabkan oleh tuntutan ekonomi dan gaya hidup, dengan begitu kita bisa membuka jasa cuci motor karna tak jarang orang malas untuk melakukan kegiatan yang satu ini, tapi mereka ingin motornya selalu kelihatan bersih.
- **Membuka les pelajaran sekolah di rumah**, sekarang ini banyak sekali anak sekolah yang mencari tambahan jam belajar diluar sekolah, jika anda mempunyai kemampuan dalam bidang belajar mengajar maka ini bisa dijadikan **peluang usaha rumahan yang menguntungkan**.
- **Bisnis rumahan voucher isi ulang pulsa**, saat ini siapa sih yang nggak punya handphone?? mulai dari anak kecil sampai orang tua rata-rata mereka semua punya handphone, dan orang yang punya handphone pasti membutuhkan pulsa. Dengan uang Rp.100.000 anda sudah bisa melakukan bisnis ini.
- **Bisnis makanan ringan**, seperti membuat aneka kripik(kripik pisang, kripik tempe, kripik singkong dll), usaha ini sangat menjanjikan karna hampir semua orang suka dengan kripik.
- **Membuka usaha bisnis jahit**, jika anda punya hoby menjahit anda bisa menjadikan hoby anda itu sebagai usaha rumahan yang menguntungkan.

<http://peluangusaha-oke.com/peluang-usaha-rumahan-yang-menguntungkan/>

V. PENUTUP

Tingginya angka pengangguran tidak hanya menimbulkan masalah di bidang ekonomi, melainkan juga menimbulkan masalah di bidang sosial seperti kemiskinan, kebodohan dan kerawanan sosial. Permasalahan ekonomi adalah sekaligus juga permasalahan sosial-politik yang menuntut tinjauan multi-disipliner.

Sistem ekonomi yang berjalan sekarang adalah ekonomi persaingan. Jadi wajar saja jika banyak orang tersisihkan, khususnya orang miskin yang semakin miskin, sehingga dengan demokrasi ekonomi atau ekonomi gotong royong kiranya bisa menjawab masalah kemiskinan yang saat ini mendera.

Hingga kini Indonesia masih menghadapi masalah klasik, seperti buruknya infrastruktur, birokrasi yang belum efisien, inkonsistensi regulasi, dan rendahnya pemihakan terhadap usaha menengah kecil, sehingga bila pemerintah mampu mengatasi persoalan klasik secara berkelanjutan, pertumbuhan ekonomi Indonesia bisa mencapai lebih dari tujuh persen pada tahun-tahun mendatang.

Yang paling mendasar dilakukan adalah reorientasi paradigma dan strategi pembangunan ekonomi yang sudah jauh melenceng dari spirit ekonomi konstitusi. Pola pikir para aktor dan pilot ekonomi negara harus segera dibongkar

Beberapa contoh bisnis berprospek di Indonesia: industri makanan dan minuman, tumpuan sektor Perbankan, berprospek: mendulang rupiah dari industri mobile, pelaku UKM optimistis dengan prospek bisnis di Indonesia, internet marketing, proyeksi peluang bisnis di Indonesia, prospek bisnis franchise 2012 dan peluang usaha rumahan yang menguntungkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Erani Yustika,(2012), *Absurditas Ekonomi Nasional*. Kompas. 18 – 1 – 2012
<http://bahrulwasim.wordpress.com/2012/01/24/prospek-ekonomi-indonesia-2012-menurut-komite-ekonomi-nasional-ken-2/> (diakses tanggal 3 april 2012)
<http://beritasore.com/2010/12/27/perekonomian-ri-terjebak-masalah-klasik/> (diakses tanggal 3 april 2012)
<http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2011/11/24/18364976/pelaku.UKM.optimistis.dengan.prospek.bisnis.di.indonesia> (diakses tanggal 3 april 2012)
<http://cirebonnews.com/Opini/Prospek-Bisnis-Franchise-2012.html> (diakses tanggal 3 april 2012)
<http://eva-febrianta.blogspot.com/2012/03/perekonomian-indonesia-2012.html> (diakses tanggal 3 april 2012)
<http://feranitazahra.wordpress.com/2008/09/30/artikel-perekonomian-indonesia/> (diakses tanggal 3 april 2012)
<http://konsultasisawit.blogspot.com/2012/02/prospek-bisnis-kelapa-sawit-dunia.html> (diakses tanggal 4 april 2012)
<http://nasional.kompas.com/read/2009/11/14/14434822/industri.makanan.dan.minuman.tumpuan.sektor.perbankan> (diakses tanggal 4 april 2012)
<http://peluangusaha-oke.com/peluang-usaha-rumahan-yang-menguntungkan/> (diakses tanggal 4 april 2012)
<http://www.masbied.com/2011/07/19/masalah-ekonomi-di-negara-berkembang-negara-maju/> (diakses tanggal 4 april 2012)
<http://www.masbied.com/2011/07/19/masalah-ekonomi-di-negara-berkembang-negara-maju/> (diakses tanggal 4 april 2012)
<http://www.seputar-indonesia.com/ediscetak/content/view/463087/> (diakses tanggal 4 april 2012)

- <http://www.shalimow.com/bisnis/internet-marketing-proyeksi-peluang-bisnis-di-indonesia.html> (diakses tanggal 5 april 2012)
- <http://www.suarapembaruan.com/ekonomidanbisnis/ekonomi-indonesia-pada-2012-lebih-baik-dari-2011/15008> (diakses tanggal 5 april 2012)
- <http://www.tabloidpcplus.com/2011/02/berita-teknologi/berprospek-mendulang-rupiah-dari-industri-mobile/> (diakses tanggal 5 april 2012)
- <http://www.tribunnews.com/2012/03/16/sistem-ekonomi-ri-cenderung-melahirkan-kemiskinan> (diakses tanggal 5 april 2012)
- <http://www.yiela.com/view/2120864/gejolak-global-gerus-prospek-ekonomi-2012> (diakses tanggal 5 april 2012)
- Jackson, H John-Mathis, L Robert, (2006), *Human Resource Management*. Jakarta: Salemba Empat
- Mukhaer, Pakkanna,(2012),*Dramaturgi Ekonomi Indonesia*. Kompas: 9 April 2012
- Nagel, P Julius F,(2011), *Membangun Agroindustri Berkelanjutan Tinjauan Etis Dalam Prosiding Revitalisasi Peran UMKM Dalam Pembangunan Melalui Penguatan Sektor Agroindustri*. Surakarta: Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebelas Maret Surakarta ISBN 978-602-19392-0-8
- Rinaldi Dalimi,(2011), *Energi Untuk Koridor Pembangunan Ekonomi*. Kompas. 19 – 9 – 2011
- Sukosusilo-Basrowi-Sukidin, (2003), *Sosiologi Politik*. Surabaya: Yayasan Kampusina Surabaya.
- Sutrino, Joko,(2011),*Kata Pengantar dalam Prosiding Revitalisasi Peran UMKM dalam Pembangunan Melalui Penguatan Sektor Agroindustri*.Surakarta: Program Studi Agribisnis Fakultas Pertanian Universitas Sebeilas Maret Surakarta.

**DAMPAK ERUPSI MERAPI DAN KEMISKINAN
DI KECAMATAN CANGKRINGAN**

Tri Siwi Nugrahani

Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Yogyakarta

E-mail: tri_siwinugrahani@yahoo.com

Abstract

This study aims to analyze the impact of Merapi eruption and poverty in the region Cangkringan by comparing the level of poverty between before and after condition the eruption. This study was based on a continuation of previous research related to poverty reduction efforts before the tragedy of Merapi eruption at 2010. This study uses subject of resident at region Cangkringan with survey and observation method, and uses the descriptive data analysis of qualitative and quantitative.

The result shows that the number of residents in the region Cangkringan between 2010 into 2011 reduced about 1227 people. The villages in Wukirsari, Glagaharjo, and Umbulharjo have stable economic condition in spite of eruption, as indicated by decreased levels of poverty between before and after the eruption. Meanwhile, villages in Argomulyo and Kepuharjo have increases poverty after eruption. The programs related to poverty decreases must done synergies so that poverty alleviation program be success.

The next study needs perception similarities about poverty between perception of community, government, and researcher, and needs done more real about poverty measurement in order to result study more real and fine.

Keywords: Poverty and Merapi Eruption

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak letusan Merapi dan kemiskinan di wilayah Cangkringan dengan membandingkan tingkat kemiskinan antara sebelum dan setelah kondisi letusan. Penelitian ini berdasarkan kelanjutan dari penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan upaya penanggulangan kemiskinan sebelum tragedi letusan Merapi pada 2010. Penelitian ini menggunakan subjek penduduk di wilayah Cangkringan dengan survei dan metode observasi, dan menggunakan analisis data deskriptif kualitatif dan kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa jumlah penduduk di wilayah Cangkringan antara 2010 ke 2011 berkurang sekitar 1227 orang. Desa di Wukirsari, Glagaharjo, dan Umbulharjo memiliki kondisi ekonomi yang stabil meskipun letusan, seperti ditunjukkan oleh penurunan tingkat kemiskinan antara sebelum dan sesudah letusan. Sementara itu, desa di Argomulyo dan Kepuharjo memiliki kemiskinan meningkat setelah letusan. Program-program terkait dengan penurunan kemiskinan harus dilakukan sinergi sehingga program pengentasan kemiskinan menjadi sukses.

Penelitian berikutnya perlu kesamaan persepsi tentang kemiskinan antara persepsi masyarakat, pemerintah, dan peneliti, dan perlu dilakukan lebih nyata tentang pengukuran kemiskinan untuk menghasilkan penelitian yang lebih nyata dan baik.

Kata kunci: Kemiskinan dan Letusan Merapi

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Masalah kemiskinan di Indonesia masih didominasi di pedesaan karena sebagian besar penduduk bekerja di sektor pertanian. Tingkat kedalaman dan keparahan kemiskinan di pedesaan cenderung lebih tinggi dari perkotaan. Masyarakat miskin di pedesaan dihadapkan pada rendahnya kualitas sumberdaya manusia, terbatasnya pemilikan lahan yang rata-rata kurang dari 0,5 ha, banyaknya rumah tangga yang tidak mempunyai aset, terbatasnya alternatif lapangan kerja dan belum tercukupinya pelayanan publik, lemahnya kelembagaan organisasi masyarakat, dan ketidakberdayaan dalam menentukan produk yang dihasilkan. Berbagai persoalan agraria dan pertanian mempunyai implikasi luas terhadap kehidupan petani/buruh tani. Macetnya agenda pemberdayaan ekonomi masyarakat melalui program pengentasan kemiskinan membuat petani/buruh tani semakin tidak berdaya. Dampak dari kebijakan pemerintah yang tidak berorientasi kerakyatan dan pertumbuhan yang tidak merata menimbulkan berbagai dampak sosial yaitu tingginya tingkat kemiskinan (Maswita Djaya, 2006 :6).

Terbatasnya kecukupan dan mutu pangan, kesehatan, pendidikan, kesempatan kerja dan berusaha, akses layanan perumahan dan sanitasi, akses terhadap air bersih, lemahnya kepastian kepemilikan dan penguasaan tanah, memburuknya kondisi lingkungan hidup dan sumberdaya alam, lemahnya jaminan rasa aman, lemahnya partisipasi, dan besarnya beban kependudukan yang disebabkan oleh besarnya tanggungan keluarga juga merupakan indikator kemiskinan sesuai dengan ketentuan Bappenas (2006). Kemiskinan dapat berarti ketidakmampuan untuk memenuhi kebutuhan dasar (*basic needs approach*) yaitu makanan dan bukan makanan. Garis kemiskinan dapat diukur dengan rendahnya perkapita. Garis kemiskinan di pedesaan Tahun 2011 sebesar Rp 226.770 perkapita perbulan (Republika, 2 Januari 2012).

Jumlah penduduk kecamatan Cangkringan selama dua tahun dari tahun 2010 hingga 2011 berkurang sekitar 1227 jiwa. Tahun 2010 jumlah penduduk cangkringan 28.884 jiwa dan tahun 2011 sebesar 27.657 jiwa. Sedangkan prosentase kemiskinan yang paling tinggi di desa Wukirsari (32,75%) dibandingkan dengan desa lain seperti Argomulyo, Glagaharjo, Kepuharjo dan Umbulharjo. Padahal dilihat dari kondisi geografis daerah Wukirsari merupakan daerah yang paling subur diantara daerah lain di kecamatan Cangkringan, karena lahan pertanian Wukirsari merupakan lahan yang tidak begitu parah dari dampak erupsi. Demikian pula di desa Glagaharjo yang termasuk daerah terparah yang terkena erupsi juga mengalami penurunan kemiskinan, padahal penduduk di wilayah tersebut secara riil banyak yang kehilangan tempat tinggal, lahan pertanian, dan tempat usaha yang seharusnya tingkat kemiskinan bertambah. Oleh karena itu pentingnya dilakukan analisis baik secara kualitatif maupun kuantitatif tentang kemiskinan di kecamatan Cangkringan. Selain itu perlu dilakukan perhitungan kemiskinan yang sama antara kemiskinan menurut pemerintah dengan peneliti supaya kondisi yang dilaporkan menunjukkan persamaan persepsi antar masyarakat dalam mengukur tingkat kemiskinan.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasar keterangan di atas dapat dirumuskan permasalahan: Bagaimana dampak erupsi terhadap kemiskinan di Kecamatan Cangkringan .

II. STUDI / RISET TERKAIT

2.1. Kemiskinan dan Pemberdayaan Masyarakat

Kemiskinan dapat terjadi karena rendahnya produktivitas, misalnya kurangnya ketrampilan dalam memilih bibit dan pupuk sehingga hasil dari pertanian rendah. Belum lagi kesulitan petani dalam melakukan pemasaran. Terlebih dengan kondisi yang sebagian besar masyarakat Indonesia berasal dari budaya agraris yang tidak terampil berdagang dan berbisnis menambah kemiskinan (Nasution, 2009).

Mengukur kemiskinan tidak mudah, karena sangat tergantung pada interpretasi miskin. Misalnya secara psikologis, seseorang merasa miskin karena muncul suatu perasaan dari individu-individu anggota masyarakat yang selalu membandingkan dirinya dengan individu lain dalam suatu masyarakat (*reference group*), dan mereka menjadi bagian dari miskin. Kemiskinan terjadi di mana saja, termasuk di negara-negara maju yang secara absolut masyarakatnya telah jauh di atas garis kemiskinan. Jepang sebagai negara *post-industry*, rata-rata pendapatannya telah jauh melampaui garis kemiskinan absolut, tetapi masih banyak pula orang Jepang yang merasa dirinya miskin. Ini terjadi karena perasaan relatif (Winarni, 1994)

Terdapat dua macam kemiskinan, yakni kemiskinan yang bersifat relatif dan kemiskinan yang bersifat absolut (*relative and absolute poverty*). Kemiskinan absolut adalah ukuran kemiskinan dengan mengindikasikan jumlah penduduk yang hidup di bawah garis kemiskinan tertentu. Kemiskinan relatif adalah kemiskinan diukur relatif dengan mengindikasikan pangsa pendapatan nasional yang diterima masing-masing golongan pendapatan (Kuncoro, 1997; Todaro, 2004, Staff kementrian Bidang Kesra RI, 2007).

Kemiskinan dapat menunjuk pada kondisi individu, kelompok, maupun situasi kolektif masyarakat. Kemiskinan bersifat massal dan parah pada umumnya terdapat di negara berkembang. Namun, terdapat bukti bahwa kemiskinan juga ada di negara maju. Di negara berkembang, kemiskinan sangat terkait dengan aspek struktural. Misalnya sistem ekonomi yang tidak adil, merajalela KKN, ada diskriminasi sosial, atau tidak ada jaminan sosial. Sedangkan kemiskinan di negara maju lebih bersifat individual, misalnya mengalami kecacatan (fisik atau mental), ketuaan, sakit yang parah dan berkepanjangan, atau kecanduan alkohol. Kondisi ini biasanya melahirkan tuna wisma yang berkelana kesana kemari atau keluarga tunggal, yang secara umum dialami ibu-ibu yang hidupnya tergantung pada bantuan sosial dari pemerintah, seperti kupon makanan atau tunjangan keluarga (Suharto, 2009).

Kemiskinan dapat disebabkan beberapa faktor, seperti yang dikemukakan oleh Sharp dkk, (1976) dalam Wuri (2009) mengidentifikasi penyebab kemiskinan dapat dipandang dari sisi ekonomi, yaitu: ada ketidaksamaan pola kepemilikan sumber daya yang menimbulkan ketimpangan distribusi pendapatan, ada perbedaan kualitas sumber daya manusia, dan produktivitas rendah sehingga upah yang diterima juga rendah. Selain itu kemiskinan disebabkan ada perbedaan akses dalam modal.

Sistem sosial, ekonomi, dan politik yang berlaku tidak adil termasuk krisis ekonomi global yang melanda hampir seluruh negara di dunia mulai kuartal III tahun 2008 juga merupakan penyebab kemiskinan. Krisis tersebut ikut mengombang-ambingkan harga saham dan tingkat kurs yang mengakibatkan semakin tingginya biaya produksi dan memperbesar angka pengangguran. Hal ini mengakibatkan angka kemiskinan semakin besar jika pemerintah tidak segera turun tangan dan dapat mengakibatkan tingkat kriminalitas yang tinggi serta kerusakan seperti yang terjadi di negara-negara tetangga seperti Thailand dan India. Berkaitan dengan krisis ekonomi global yang terjadi, pemerintah merencanakan tidak meminta bantuan keuangan dari IMF (Marwaan, 2008).

Kenaikan BBM telah menghantarkan rakyat Indonesia jatuh kedalam jurang kemiskinan dan ini menunjukkan kondisi perekonomian yang buruk. Kebijakan pemerintah yang akan menaikkan harga BBM mendatang dari Rp. 4.500 menjadi Rp. 6.000 per liter dapat berpengaruh pada seluruh sektor dan berakibat semakin melemahnya daya beli masyarakat. Banyaknya pengangguran juga menambah jumlah kemiskinan. Menurut hasil Survei Angkatan Kerja Nasional (Sakernas, 2009) menunjukkan Tingkat Pengangguran Terbuka (TPT) di Propinsi DIY pada Agustus 2009 sebesar 6,00 persen mengalami kenaikan 5,38% bila atau sekitar 121 ribu orang dibandingkan dengan keadaan Agustus 2008.

Permasalahan Kemiskinan dilihat dari aspek pemenuhan dasar, beban kependudukan, serta ketidakadilan dan ketidaksetaraan gender yang dilihat dari terbatasnya kecukupan dan mutu pangan; akses dan rendahnya mutu layanan kesehatan, pendidikan, kesempatan kerja dan berusaha, layanan perumahan, layanan air bersih dan aman, serta sanitasi; lemahnya kepastian kepemilikan dan penguasaan tanah; memburuknya kondisi sumberdaya alam dan lingkungan hidup; lemahnya jaminan rasa aman; dan lemahnya partisipasi.

Kemiskinan memang tidak dapat dihilangkan, namun perlu dilakukan upaya pengurangan jumlah kemiskinan. Hal ini yang terus diupayakan oleh pemerintah dalam mengentaskan kemiskinan, salah satu cara mengentaskan kemiskinan yaitu dengan memberdayakan masyarakat.

2.2. Pemberdayaan Masyarakat

Pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang merangkum nilai-nilai sosial. Konsep ini mencerminkan paradigma baru pembangunan, yakni yang bersifat *“people centred participatory, empowering and sustainable”* (Chambers, 1995). Konsep ini lebih luas dari hanya memenuhi kebutuhan dasar (*basic needs*) atau menyediakan mekanisme untuk mencegah proses pemiskinan lebih lanjut (*safety net*) yang pemikirannya belakangan ini banyak dikembangkan sebagai upaya mencari alternatif terhadap konsep- konsep pertumbuhan di masa yang lalu. Konsep pemberdayaan masyarakat ini muncul karena adanya kegagalan sekaligus harapan. Kegagalan yang dimaksud adalah gagalnya model-model pembangunan ekonomi dalam menanggulangi masalah kemiskinan dan lingkungan yang berkelanjutan. Sedangkan harapan, muncul karena adanya alternatif pembangunan yang memasukkan nilai-nilai demokrasi, persamaan gender, dan pertumbuhan ekonomi yang memadai.

Tuntutan keterlibatan Pemda dalam penanggulangan kemiskinan semakin jelas dengan diluncurkannya Strategi Nasional Penanggulangan Kemiskinan (SNPK) oleh Pemerintah Pusat pada 2005 yang menyatakan perlunya kontribusi semua pemangku kepentingan, termasuk pemda, dalam upaya bersama untuk mengurangi kemiskinan. Pada kenyataannya, masing-masing daerah mempunyai kapasitas kelembagaan yang berbeda dalam penanggulangan kemiskinan dikarenakan tingkat keterlibatan organisasi yang ada di daerah tersebut, kondisi kemiskinan, dan latar belakang geografis daerah yang berbeda.

Dalam konteks strategi penanggulangan kemiskinan didefinisikan sebagai kondisi di mana seseorang atau sekelompok orang laki-laki dan perempuan, tidak terpenuhi hak-hak dasarnya untuk mempertahankan dan mengembangkan kehidupan yang bermartabat (Bapenas, 2005: 15). Masalah kemiskinan juga ditandai oleh rendahnya mutu kehidupan masyarakat. Berbagai indikator pembangunan manusia dan indikator kemiskinan menunjukkan ketertinggalan Indonesia dibandingkan dengan beberapa negara tetangga seperti Malaysia, Thailand, Philipina, dan Cina.

Menurut Undang-Undang No 40 tahun 2004 tentang Sistem Jaminan Sosial Nasional mengatur bentuk perhatian pemerintah terhadap pengurangan kemiskinan. Salah satu upaya mengurangi kemiskinan yaitu dengan melakukan pemberdayaan masyarakat yang dijalankan dengan simultan dengan memperhatikan penyediaan perumahan murah, kesehatan, dan pendidikan gratis bagi keluarga miskin, PNPM, BLT, dan program pengentasan kemiskinan lain.

Meskipun tahun lalu pemerintah membentuk Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan yang dipimpin langsung oleh wakil presiden, namun sampai sekarang kurang menunjukkan hasil. Seharusnya pemerintah Indonesia belajar dari negeri Cina. Tahun 2012, apabila kemiskinan diukur dari pendapatan 2 dollar AS per hari, angka kemiskinan Cina turun drastis dari 70 persen menjadi 21 persen, sementara Indonesia dari 71 persen turun menjadi 42 persen. Penurunan tingkat kemiskinan yang sangat tajam di Cina karena Cina mengutamakan pembangunan pedesaan selama 10 tahun pertama. Cina berpendapat apabila difokuskan pada pedesaan, nanti akan menciptakan kelas menengah baru di pedesaan, karena Cina memerangi kemiskinan di basis kemiskinan. Kunci keberhasilan Cina dalam mengurangi kemiskinan adalah pembangunan di Cina yang dimulai dari desa dan pertanian.

Program-program pengentasan kemiskinan oleh pemerintah selama ini dinilai tidak bervisi jangka panjang. Program beras miskin, fasilitas pembiayaan di desa-desa atau Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM), menurut Saparini dalam harian Kompas mengemukakan sistem pengentasan kemiskinan rakyat hanya untuk keluar dari kubang kemiskinan. Jadi bersifat sementara dan tidak berkelanjutan (Saparini, Kompas, 10 Maret 2012). Bahkan menurut garis kemiskinan dipedesaan pada September 2011 diukur dengan tingkat pendapatan perkapita perbulan minimal sebesar Rp 226.770 (Republika, 2 Januari 2012). Jumlah tersebut masih jauh dari jumlah BLT yang ditawarkan pemerintah yaitu Rp. 150.000 per bulan.

Kemiskinan merupakan persoalan struktural dan multidimensi. Secara umum masyarakat miskin berada dalam situasi kerentanan, ketidakberdayaan, keterisolasian, dan ketidak mampuan untuk memenuhi kebutuhan kehidupannya secara layak. Oleh karena itu perlu upaya penanggulangan kemiskinan yang seyogyanya diletakkan dan dipercayakan kepada masyarakat itu sendiri, tentunya dengan didukung dan difasilitasi oleh pemerintah, maupun pihak swasta dan organisasi masyarakat sipil lainnya, sehingga proses penanggulangan kemiskinan akan menjadi suatu gerakan masyarakat yang akan menjamin potensi kemandirian dan keberlanjutan guna meningkatkan kehidupannya yang lebih layak (Keppi Sukesu, 2009: 1).

2.3. Riset Terdahulu

Indriyati dan Nugrahani (2010) telah melakukan penelitian di Kecamatan Cangkringan berkaitan strategi pengentasan kemiskinan dengan merekomendasikan sebaiknya pelaksanaan program pengentasan kemiskinan dilakukan secara pendampingan baik program dari pemerintah maupun swasta, dan perlu dilakukan sinergi antar program agar tidak terjadi tumpang tindih pelaksanaannya. Studi tersebut dilakukan sebelum terjadi bencana erupsi. Karena bencana erupsi pada bulan Oktober 2010 yang mengakibatkan jumlah penduduk berkurang 1227 jiwa, mengakibatkan hampir seluruh aset penduduk tersebut hilang, dan lahan pertanian juga rusak di kecamatan Cangkringan yang menambah jumlah kemiskinan, maka perlu dilakukan studi lanjutan.

Studi Sasono (2010) menunjukkan bahwa faktor penentu kegagalan dan keberhasilan dalam upaya pengentasan kemiskinan perlu dilakukan kerjasama sinergis antar lembaga dan dilakukan pendampingan pada pelaksanaan program pengentasan

kemiskinan. Sedangkan Feresthi dkk (2008) merekomendasikan bahwa perlu menjaga manfaat lahan bahan input produksi agar tidak termarginalisasi oleh hal lain yang merugikan kepentingan peningkatan kesejahteraan.

III. METODE PENELITIAN

3.1. Subyek Penelitian

Sampel penelitian ini adalah 30 warga miskin di kecamatan Cangkringan dengan teknik pengambilan sampel secara random dan *convenience*. Metode pengambilan data secara wawancara, survey dan observasi di tiap desa yang terdiri desa Glagaharjo, Kepuharjo, Wukirsari, Argomulyo, dan Umbulharjo.

3.2. Teknik Analisis Data

Data penelitian ini diuji dan dianalisis secara diskriptif kualitatif dan kuantitatif dengan menggunakan prosentase, kemudian dilakukan interpretasi.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Wilayah Kecamatan Cangkringan

Kecamatan Cangkringan merupakan salah satu Kecamatan di Kabupaten Sleman. Letak wilayah Kecamatan Cangkringan di sebelah utara Kecamatan Selo, sebelah timur Kecamatan Manisrenggo, sebelah selatan Kecamatan Ngemplak, dan sebelah barat Kecamatan Pakem. Luas wilayah Kecamatan Cangkringan 4.799 ha, dengan terdiri 5 desa, yaitu desa Glagaharjo, Kepuharjo, Wukirsari, Argomulyo, dan Umbulharjo, dan terdiri 73 Dusun/Pedukuhan dengan pembagian wilayah administrasi pedukuhan yaitu : 1) desa Argomulyo terdiri 22 pedukuhan, 2) desa Glagaharjo 10 pedukuhan, 3) Kepuharjo terdiri 8 dukuh, 4) Umbulharjo 9 pedukuhan, dan 5) Wukirsari terdiri 24 pedukuhan (Monografi Kecamatan Cangkringan, 2010).

Jumlah penduduk wilayah Kecamatan Cangkringan yaitu 28.844 orang, dengan 8.727 kepala keluarga. Penduduk laki-laki berjumlah 14.112 orang dan perempuan 14.772 orang. Berikut data penduduk kecamatan Cangkringan yang disajikan Tabel 1 berdasar usia sebagai berikut.

Tabel 1. Penduduk Kecamatan Cangkringan Tahun 2010

o	Usia	Jumlah	%
	0 - 6 tahun	2.689 orang	9,31
	7 - 12 tahun	2.284 orang	7,91
	13 - 18 tahun	1.953 orang	6,77
	19 - 24 tahun	1.976 orang	6,84
	25 - 55 tahun	13.838 orang	47,91
	56 - 79 tahun	6.040 orang	20,90
	80 tahun ke atas	104 orang	0,36
	Jumlah	28.884 orang	100%

Sumber Monografi Kecamatan Cangkringan 2010

Dilihat dari Tabel 1 tersebut dapat diketahui bahwa sebagian besar penduduk berusia produktif (13.838) orang. Dengan demikian potensi penduduk setempat dapat dijadikan modal sosial untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Data ini dapat

dijadikan acuan untuk kebijakan pemerintah dalam upaya peningkatan pembangunan di kecamatan Cangkringan.

Berdasar keterangan data monografi Kecamatan Cangkringan tahun 2011 menunjukkan kecamatan Cangkringan dihuni 7.992 KK. Jumlah keseluruhan penduduk Kecamatan Cangkringan tahun 2011 adalah 27.657 orang dengan jumlah penduduk laki-laki 13.361 orang dan penduduk perempuan 14.296 orang. Apabila dibandingkan dengan data penduduk kecamatan Cangkringan tahun sebelumnya (2010) terdapat pengurangan jumlah penduduk. Pada tahun 2010 menunjukkan jumlah KK sebesar 8727 sedangkan tahun 2011 sebesar 7992 KK berarti turun 732 KK. Dengan jumlah penduduk tahun 2010 sebesar 28884 orang dan tahun 2011 sebesar 27657 orang berarti wilayah kecamatan Cangkringan mengalami penurunan penduduk 1227 jiwa. Hal ini berarti kemungkinan erupsi mengakibatkan kehilangan sanak saudara dan famili yang cukup besar sehingga terdapat 732 KK hilang dan 1227 jiwa meninggal, dapat dimungkinkan dalam satu KK seluruh anggota keluarga meninggal akibat erupsi. Sedangkan dilihat dari data kemiskinan pada tahun 2010 sebelum erupsi menunjukkan jumlah KK Miskin di Kecamatan Cangkringan, sebagai berikut :

Tabel 2. Jumlah Keluarga Miskin

o.	Desa	Jumlah	%
.	Wukirsari	1210	38,79
.	Argomulyo	805	25,82
.	Glagaharjo	423	13,56
.	Kepuharjo	271	8,68
.	Umbulharjo	410	13,15
.	Total	3119	100

Sumber Monografi Kecamatan Cangkringan 2010

Dari data tersebut tampak bahwa jumlah KK miskin di Kecamatan Cangkringan masih cukup tinggi, dan desa yang paling banyak KK miskinnya ada di Wukirsari (38,79%). Oleh karena itu sudah selayaknya berbagai program pengentasan kemiskinan perlu menjadi prioritas pembangunan. Sedangkan berdasar data SK Lampiran Bupati Sleman tahun 2011 tentang keluarga miskin menunjukkan penduduk kecamatan Cangkringan yang termasuk miskin terdapat 13568 orang. Berikut Tabel 3 yang menunjukkan tingkat kemiskinan masyarakat Cangkringan tahun 2011 sebagai berikut.

Tabel 3. Jumlah Warga Miskina dan Tingkat Kemiskinan di Cangkringan

o	Desa	Th. 2011 (jiwa)	% Miskin
	Wukirsari	4444	32,75 %
	Argomulyo	3693	27,21 %
	Glagaharjo	1565	11,53 %
	Kepuharjo	2258	16,64 %
	Umbulhajo	1608	11,85 %
	Total	13568	

Sumber: Lampiran SK Bupati Sleman 2011

Berdasar Tabel 3 diatas dapat dikatakan tingkat prosentase kemiskinan paling tinggi di wilayah Wukirsari (32,75%) yang dihitung dari jumlah penduduk miskin desa setempat dibagi total penduduk kecamatan Cangkringan. Apabila dibandingkan dengan tahun sebelumnya tingkat kemiskinan penduduk Wukirsari tahun sebelumnya 2010 (38,79%) yang berarti terdapat penurunan tingkat kemiskinan sebesar 6,04%. Jumlah penduduk miskin Argomulyo tahun 2010 (25,82%) sedangkan tahun 2011 (27,21%) menunjukkan terjadi kenaikan tingkat kemiskinan 1,39%. Hal ini berarti karena erupsi, desa Argomulyo banyak yang mengalami kerugian karena penduduk miskin bertambah. Tingkat kemiskinan desa Glagaharjo tahun 2010 (13,56%) dan tahun 2011 (11,53%) berarti turun 2,03%. Hal ini dampak erupsi merapi pada wilayah Glagaharjo tidak terlalu berpengaruh pada tingkat kemiskinan. Padahal apabila dilihat dari keadaan geografis, wilayah Glagaharjo termasuk wilayah yang cukup parah akibat erupsi, karena rumah penduduk di wilayah tersebut terutama di dusun Glagahmalang hampir semua hancur, bahkan sudah rata dengan tanah dan tidak berbekas. Secara awam seharusnya penduduk Glagaharjo tingkat kemiskinannya bertambah.

Desa Kepuharjo terdapat kenaikan kemiskinan sebesar 8,68 % di tahun 2010 dan tahun 2011 sebesar 16,64% berarti kenaikan tingkat kemiskinan 7,96%. Hal ini menunjukkan dampak erupsi di desa Kepuharjo sangat berpengaruh dengan kenaikan kemiskinan sehingga jumlah warga yang miskin bertambah. Sedangkan desa Umbulharjo tahun 2010 tingkat kemiskinan 13,15% dan tahun 2011 (11,85%) yang berarti mengalami penurunan sebesar 1,3%. Wilayah desa Umbulharjo termasuk daerah yang tidak begitu parah terkena dampak merapi, sehingga tingkat kemiskinan relatif masih sama dengan sebelum terjadi erupsi yang ditunjukkan dengan penurunan 1,3%.

4.2. Persepsi dan Harapan Warga tentang Dampak Erupsi dan Kemiskinan

Berdasar wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada 30 warga Cangkringan yang dilakukan secara random dan *convenience* untuk mengetahui persepsi dan harapan warga setempat tentang upaya dan harapan mereka dalam pemulihan ekonomi akibat erupsi sebagai berikut:

o	Pernyataan
	Perasaan warga ketika mengalami erupsi merapi yaitu : merasa takut, sedih, dan panik, serta trauma
	Peran pemerintah setempat ketika ada erupsi atau bencana alam yaitu : merelokasi dan rekonstruksi
	Pengaruh bencana alam bagi masyarakat, yaitu: warga merasa miskin dan kehilangan mata pencaharian, trauma
	Upaya pemerintah yang diharapkan masyarakat dalam mengantisipasi terganggunya perekonomian di masyarakat yang terkena bencana alam, yaitu: dengan membuka lapangan pekerjaan baru dan memberi bantuan modal usaha
	Upaya yang dilakukan masyarakat dalam mengatasi perekonomian pasca bencana alam, yaitu: mendapatkan bantuan modal usaha, dan dapat membuka lapangan pekerjaan baru, termasuk petani dapat kembali menanam sawah
	Pengaruh ekonomi bagi masyarakat akibat erupsi, yaitu masyarakat sebagian besar merasa rugi terutama yang memiliki usaha. Daya beli masyarakat turun karena harga barang menjadi naik.
	Harapan masyarakat tentang upaya pemerintah dalam upaya pemulihan ekonomi yaitu: pemerintah menciptakan lapangan pekerjaan baru dan memberikan bantuan modal usaha. Tetapi perlu bersifat pendampingan dan berkelanjutan.
	Persepsi masyarakat tentang dampak erupsi pada bidang pendidikan, yaitu kegiatan belajar mengajar menjadi terganggu, dan perlu dibangun sarana sekolah yang memadai.

Meninjau dari delapan pertanyaan diatas dengan menganalisis jawaban atau respon yang dilakukan oleh warga sebagai responden menunjukkan telah terjadi kesamaan persepsi antara yang diharapkan masyarakat dengan yang dilakukan pemerintah. Memang masyarakat merasa sedih, takut, dan trauma ketika mengalami dampak erupsi, namun masyarakat juga telah bangkit untuk mencoba membuka kehidupan baru. Hal ini ditandai dengan optimisnya masyarakat untuk membuka lapangan pekerjaan baru yang didukung oleh upaya pemerintah dalam membuka lapangan pekerjaan dan memberikan bantuan modal usaha. Salah satu wujud upaya pemerintah dalam mendukung perekonomian masyarakat yaitu dengan memberikan padat karya. Demikian pula dengan sektor pendidikan diharapkan dapat membaik lagi karena pemerintah juga berupaya menciptakan infrastruktur sekolah meskipun belum semua sekolah dapat direlokasi.

4.3. Upaya Pemerintah dalam Penanggulangan Erupsi

Menurut ketua Tim Pemulihan Kegiatan Ekonomi Masyarakat berkaitan dengan erupsi, yaitu Sujana Royat mengemukakan bahwa pemerintah membuat program padat karya dengan tujuan memberikan tambahan penghasilan kepada masyarakat yang terkena dampak letusan merapi supaya dapat dimanfaatkan sebagai modal kerja atau keperluan lain. Selain dapat memberikan tambahan penghasilan kepada masyarakat terdampak letusan gunung merapi, melalui program tersebut juga akan dapat mengembalikan fungsi standar dari sarana dan prasarana umum sesuai sektor kerja dari kementerian dan lembaga. Program “cash for work” mengadopsi Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri, termasuk dari sisi upah yang diberikan kepada masyarakat yang

mengikuti program itu. Upah yang diberikan kepada masyarakat yang mengikuti “cash for work” adalah Rp30.000 per hari untuk pekerja yang tidak memiliki keahlian dan Rp50.000 – Rp70.000 per hari untuk pekerja dengan keahlian.

Pemberdayaan masyarakat yang sudah dilakukan di kecamatan merapi cukup banyak, salah satunya PNPM. Sesuai dengan anjuran Gubernur DY (Kompas, 17 Februari 2011) untuk memodifikasi model PNPM yang diharapkan mampu menumbuhkan ekonomi rakyat di tempat mereka berdomisili. Pilihan jenis usaha diserahkan pada setiap dusun. Hingga saat ini pemerintah masih memfokuskan pada pembuatan shelter untuk korban erupsi yang kehilangan tempat tinggal. Selain dijanjikan hunian sementara, para korban erupsi merapi juga mendapat jaminan hidup dari pemerintah berupa uang Rp 5.000 dan beras empat ons per jiwa per hari.

Berkaitan dengan pariwisata, seperti di desa Kepuharjo terdapat sejumlah desa wisata yang memiliki sekitar 60 pondok wisata yang memerlukan waktu minimal enam bulan untuk mengidentifikasi dan membuat langkah ke depan untuk menghidupkan kembali sektor pariwisata di kawasan lereng gunung merapi. Pemulihan pariwisata di kawasan lereng merapi di antaranya harus melihat kemungkinan areal obyek wisata di kawasan atas apakah rusak atau tidak dan diupayakan tidak bertentangan dengan kebijakan aparat kemananan mengenai zona bahaya merapi. Realisasi pemulihan pariwisata di kaki merapi melalui tahapan yaitu status merapi dinyatakan turun dan aktivitas aman untuk wisatawan, dan kawasan dapat diperbaiki. Tentunya dengan melakukan identifikasi kembali daerah-daerah yang layak untuk kawasan wisata, dan tmengesampingkan daerah yang terkena erupsi merapi sebagai obyek wisata.

Apabila melihat upaya pemerintah dalam memulihkan wisata di wilayah Kepuharjo, seharusnya wilayah tersebut jumlah kemiskinan tidak bertambah besar (8,68%), hal ini seakan-akan bertentangan dengan apa yang dilakukan pemerintah dalam meningkatkan perekonomian di wilayah tersebut. Hal ini dimungkinkan karena sektor wisata di wilayah tersebut belum sepenuhnya berpengaruh pada kesejahteraan penduduk setempat.

Terdapat 73 sekolah dari berbagai jenjang yang berada di Kabupaten Sleman direkomendasikan untuk direlokasi karena berada di kawasan rawan bahaya 0-10 kilometer dari puncak gunung Merapi yang mengalami kerusakan cukup parah sehingga tidak mungkin untuk digunakan lagi. Sekolah yang direkomendasikan untuk direlokasi sebagian besar adalah pada jenjang TK sebanyak 30 sekolah dan SD 32 sekolah. Sementara itu, SMP 7 sekolah, SMA 1sekolah, SMK 2 sekolah dan sekolah luar biasa 1 sekolah.

Berdasar data monografi Kecamatan Cangkringan tahun 2011 menunjukkan sarana dan prasarana perekonomian di Kecamatan Cangkringan antara lain koperasi berjumlah 3 buah, pasar 5 buah. Usaha industri kecil 4 unit, serta industri RT berjumlah 425 unit. Rumah makan yang terdaftar ada 11 rumah makan, usaha yang bergerak dalam usaha perdagangan ada 6 buah, sedang angkutan ada 4. Kegiatan perekonomian tersebut harus tetap diperhatikan dan dibina oleh pemerintah dan masyarakat yang peduli dengan kesejahteraan wilayah kecamatan Cangkringan, mengingat untuk mempertahankan kegiatan tersebut diperlukan bantuan modal dan pengembangan usaha, serta dimungkinkan lapangan kerja yang baru, karena jenis kegiatan usaha yang sudah berjalan di kecamatan Cangkringan seperti PNPM, USEP, KUBE dan jenis kelompok usaha yang sejenis tetap membutuhkan pembinaan dan pendampingan terlebih akibat erupsi arena secara langsung maupun tidak langsung kesejahteraan keluarga ikut berpengaruh apabila kegiatan usaha kurang lancar. Oleh karena itu upaya pemberdayaan masyarakat yang sudah dilakukan baik oleh pemerintah maupun swasta dan masyarakat umum perlu dilanjutkan dan diperlukan

kebersamaan persepsi dan penyatuan sinergi program supaya program pengentasan kemiskinan dapat berhasil.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasar analisis data dan hasil pembahasan dengan membandingkan antara tahun 2010 dengan tahun 2011 ternyata tidak keseluruhan di wilayah kecamatan Cangkringan mengalami dampak erupsi merapi. Hal ini ditunjukkan dengan tidak di semua desa di wilayah kecamatan cangkringan tingkat kemiskinannya bertambah. Seperti di desa Wukirsari, Umbulharjo dan Glagaharjo jumlah kemiskinan berkurang yang berarti erupsi merapi kurang berpengaruh terhadap jumlah kemiskinan di wilayah tersebut. Hal ini ditunjukkan dengan tingkat kemiskinan yang menurun antara keadaan sebelum erupsi dengan setelah erupsi.

Sedangkan wilayah yang mengalami kenaikan jumlah kemiskinan akibat erupsi yaitu desa Kepuharjo dan Argomulyo. Meskipun pemerintah telah berupaya dengan menggiatkan perekonomian di wilayah Kepuharjo seperti tempat wisata, ternyata pengembangan tersebut belum mampu mengurangi jumlah kemiskinan di wilayah tersebut.

5.2. Saran

Peneliti mengemukakan tingkat kemiskinan terbatas pada data yang disajikan berdasar monografi kecamatan Cangkringan tahun 2010 dan Lampiran SK Bupati Sleman, sehingga kemungkinan batasan kemiskinan dapat berbeda antara penilaian kemsikina dari pemerintah dengan peneliti yang berdasar teori. Perlu dilakukan evaluasi lebih rinci dari sisi ekonomi tiap desa di kecamatan Cangkringan sehingga pemetaan ekonomi lebih jelas di wilayah tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Chambers, Robert, (1995), *"Pembangunan Desa Mulai dari Sekarang,"* LP 3 ES, Jakarta.
- Bappenas, (2005), *"Hasil Kajian Pembelajaran dari Daerah dalam Penanggulangan Kemiskinan."*
- Feresthi, Saputro, dan Purnomo, (2008), "Penguatan Kapasitas Kluster Usaha Kecil dan Menengah : Kasus di Serenan, Klaten," *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, Vol.9, No.1, Juni.
- Indriyati, dan Nugahani, (2010), *"Pemberdayaan Perempuan Sebagai Strategi Penanggulangan Kemiskinan (Studi Tentang Program Pengentasan Kemiskinan di Kecamatan Cangkringan Kabupaten Sleman),"* Laporan Hibah Penelitian Studi Kajian Wanita.
- Kurniawan dan Wahono, (2011), "Sultan Usulkan PNPM Modifikasi", *Artikel* diakses dari [www. blog](http://www.blog) pada tanggal 17 Februari 2011.
- Lembaran Negara, (2004), *"Undang-Undang No.40, Sistem Jaminan Sosial Nasional (SJSN)"*
- Marwaan, Markar, (2008), "Indonesia: Jakarta Says Thanks But Not Again, To IMF Loan." *Global Information Network*. New York. 26 Nopember.
- Maswita Jaya, (2006), *Perempuan Indonesia 2005*, Kementrian Koordinator Bidang Kesejahteraan Rakyat, Jakarta.
- Nasution Pontas, (2009), "Perspektif Kemiskinan," *Harian Kompas*, 22 Februari.

- Papanek Gustav, (2007), "*Dampak PNPM, Program Pemberdayaan Masyarakat, pada Peluang Kerja dan Pemberantasan Kemiskinan*," Jakarta, April.
- Saraswati, Ida, (2008), "Pengusaha Angkutan Sulit Turunkan Tarif," *Harian Kompas*, 14 Nopember.
- Saparini, (2012), "Sistem Pengentasan Kemiskinan Rakyat Hanya Untuk Rakyat, *Harian Kompas*, 10 Maret 2012.
- Sasono, (2010), "Optimalisasi Program Pemberdayaan Masyarakat Miskin pada Sektor Mikro Melalui Kerjasama Sinergis Antara Bank Syariah dengan Lembaga Pemerintah dan Organisasi Sosial," *Jurnal Syirkah*, Vol. 5, No 1, Juni
- Sen.A., (1979), Personal Utilities and Public Judgements: Or What's Wrong with Welfare Economics?, *The Economic Journal* Vol 89, p.527-58.
- Staff Kementrian Bidang Kesra, (2007). "*Pengentasan Kemiskinan Harus Diawali dengan Pembukaan Lapangan Kerja yang Aplikatif di Masing-masing Daerah*," www.gapri.org.
- Suharto, Edi., (2009), "*Kemiskinan Dan Perlindungan Sosial Di Indonesia*," Alfabeta Bandung,
- Sukei Keppi, (2008), Perempuan dan Kemiskinan: Profil dan Upaya Pengentasan, *Makalah Seminar, Workshop 27 Agustus 2008, Hotel Cakra Kusuma, Jakal KM 5,2 Km YK*.
- Todaro, P., dan Smith, Stephen C. (2004) (Terjemahan Haris Munandar). "*Pembangunan Ekonomi Di Dunia Ketiga*," Jakarta, Penerbit Erlangga.
- Trisunarno Lantip, Eddy Setiadi Soedjono, Agnes Tuti Rumiati, dan Sutikno, (2010). "*Pengembangan Model Pemberdayaan Masyarakat Untuk Pengentasan Kemiskinan*" (*Studi Kasus: Model Pemberdayaan Masyarakat Di Desa Metatu, Kab. Gresik Dan Desa Sumberdodol, Kab. Magetan*
- Winarni.F., (1994), Peran Partisipasi Masyarakat dalam Program Pengentasan Kemiskinan, *Cakrawala Pendidikan*, No.2, Th XIII, Juni.
- Wuri Josephine, (2009), Peran Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) Mandiri dalam Menanggulangi Kemiskinan, *Jurnal Bisnis dan Ekonomi-Antisipasi*, Vol. 1, No. 1 Juni, Universitas Sanata Dharma YK.

PERAN PRODUKTIVITAS KAPITAL DAN TENAGA KERJA SERTA PERUBAHAN TEKNOLOGI DALAM PERTUMBUHAN INDUSTRI MANUFAKTUR DI JAWA TIMUR

Nurul Istifadah

Departemen Ilmu Ekonomi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Airlangga Surabaya

Email: nistifadah@yahoo.com.au

Abstract

This paper aims to calculate and analyze the contribution of productivity of production factors capital and labor and technology in manufacturing output growth in East Java. The role of technology in the production process referred to as Total Productivity Factor (TPF). Analysis techniques used in this paper is the Residu method, namely the difference between the growths in total output minus total productivity of factors of production.

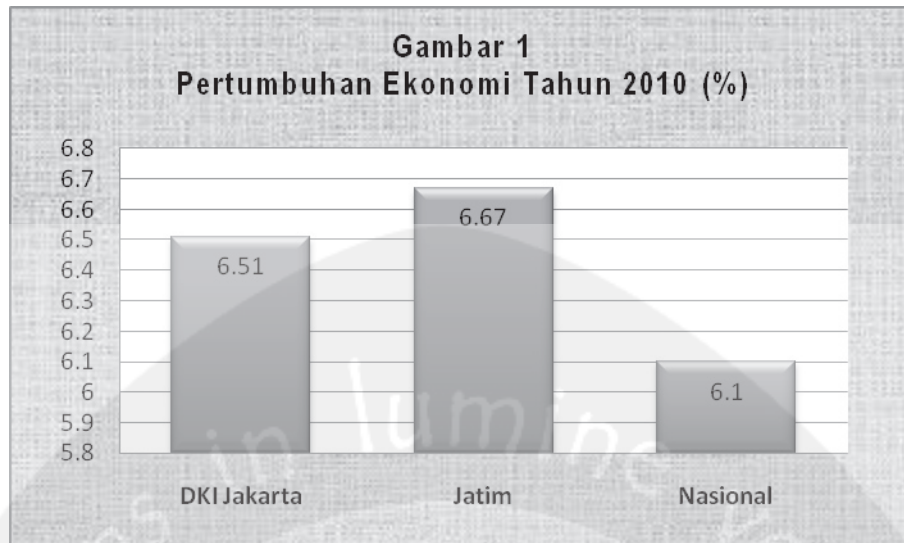
The results showed that the production process of manufacturing industry in East Java, influenced by the factors of production (capital and labor) and technology (TPF). In 2005, the contribution of labor productivity by 50.98% and the contribution of capital productivity is only 0.22% of total growth in the manufacturing industry in East Java at 4.61%. While the TPF value of 2.25%. This corresponds to the value of 48.81% on the growth of manufacturing industry in East Java.

The above calculation shows that the majority of East Java's manufacturing industry is labor-intensive industries with the technology that is not capital intensive. Thus, the strategy and policy development is the mobilization of manpower and develop appropriate technology which does not absorb much capital. However, this labor mobilization policy needs to consider enactment of the law of diminishing returns that can lower the marginal productivity of manufacturing output in East Java.

Keywords: *manufacturing industry, the residual method, the productivity of factors of production, total factor productivity.*

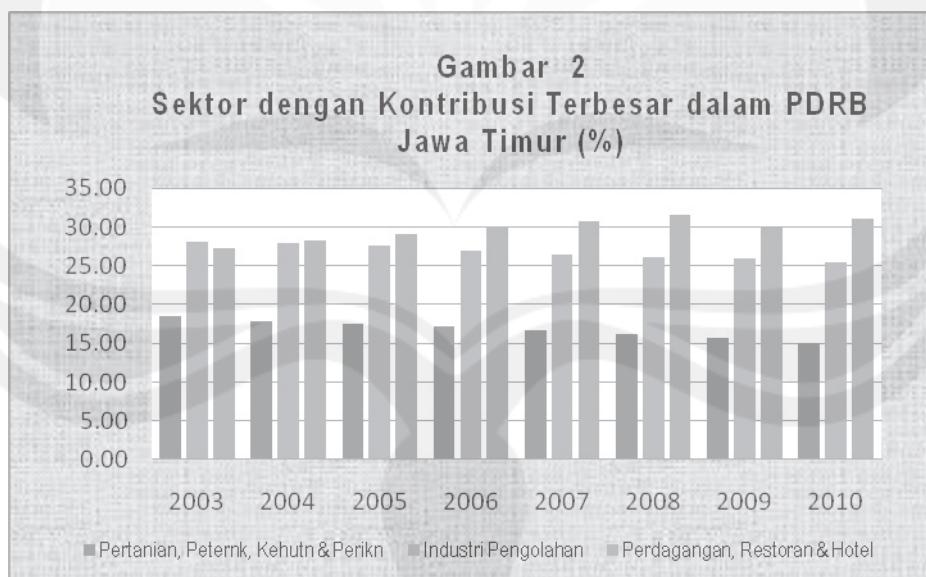
I. PENDAHULUAN

Propinsi Jawa Timur mempunyai posisi yang strategis dalam konteks geografis dan ekonomi, karena posisi Jawa Timur merupakan pintu gerbang Kawasan Timur Indonesia (KTI) dan merupakan salah satu penopang utama perekonomian nasional. Pada tahun 2010, kontribusi Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Jawa Timur terhadap PDB nasional sebesar 15,41%. Nilai tersebut masih lebih besar dibandingkan total kontribusi PDRB tiga pulau besar di Indonesia, yaitu Kalimantan (8,57%), Sulawesi (4,81%), serta Maluku & Papua (1,74%). Bahkan, tingkat pertumbuhan ekonomi Jawa Timur lebih tinggi dari pertumbuhan ekonomi nasional dan pertumbuhan ekonomi ibukota DKI Jakarta. Lihat Gambar 1 berikut ini.



Sumber: BPS, diolah.

Perekonomian Jawa Timur selama ini didominasi oleh tiga sektor utama, yaitu industri manufaktur; perdagangan, hotel & restoran; serta sektor pertanian. Kontribusi industri manufaktur adalah yang terbesar, namun dengan kecenderungan yang semakin menurun. Bahkan, sejak tahun 2004 perannya digantikan oleh sektor perdagangan hotel & restoran. Kenyataan ini menggambarkan adanya pergeseran struktur ekonomi di Jawa Timur dari industri ke perdagangan atau dari sektor primer ke sektor tersier.



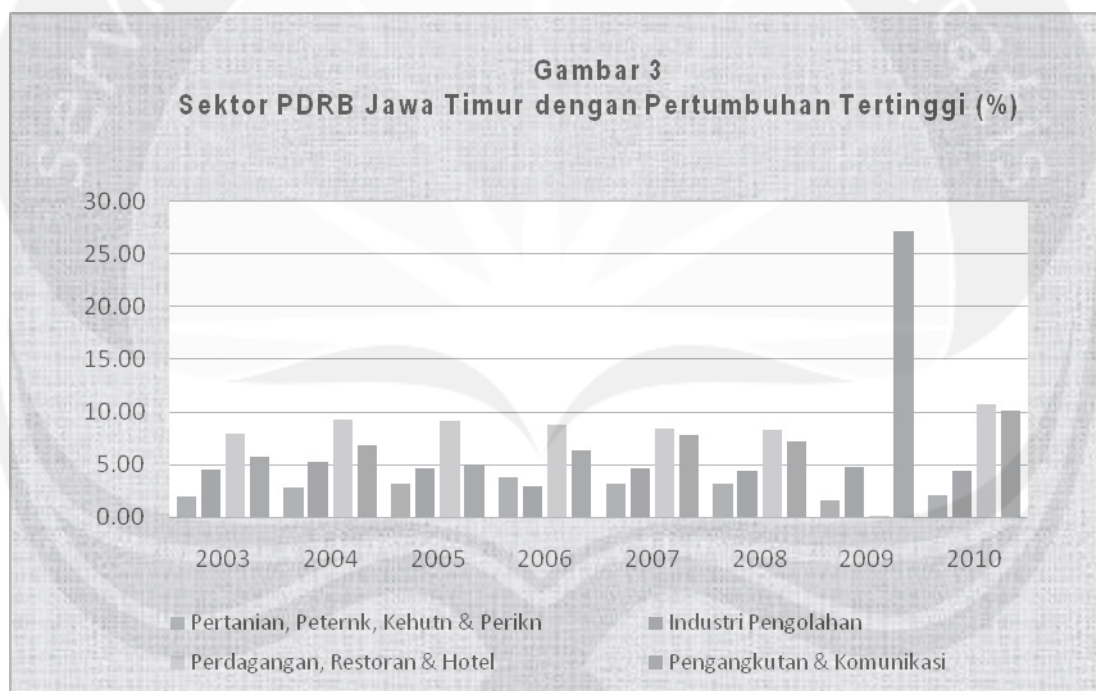
Sumber: BPS, diolah.

Seperti terlihat dalam Tabel 1 dan Gambar 3 di bawah ini yang menunjukkan bahwa pertumbuhan industri manufaktur dan kontribusinya terhadap PDRB Jawa Timur terus mengalami penurunan. Sedangkan sektor perdagangan, hotel & restoran terus mengalami peningkatan, terkecuali pada tahun 2009 dengan nilai pertumbuhan di bawah sektor pengangkutan dan telekomunikasi. Sektor telekomunikasi selama tiga tahun terakhir tumbuh dengan sangat cepat.

Tabel 1
Distribusi PDRB Jawa Timur Atas Dasar Harga Konstan Tahun 2000
Menurut Lapangan Usaha, Tahun 2003– 2010 (%)

No	Sektor	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Pertanian, Peternk, Kehutn & Perikanan	18.41	17.89	17.44	17.14	16.66	16.22	15.65	14.98
2	Pertambangan & Galian	1.97	1.90	1.96	2.01	2.09	2.16	2.21	2.27
3	Industri Pengolahan	28.02	27.87	27.55	26.83	26.46	26.09	25.96	25.40
4	Listrik & Gas & Air Bersih	1.75	1.72	1.73	1.70	1.79	1.74	1.36	1.36
5	Bangunan	3.69	3.55	3.47	3.33	3.18	3.08	3.21	3.21
6	Perdagangan, Hotel & Restoran	27.31	28.19	29.08	30.13	30.77	31.46	29.91	31.04
7	Pengangkutan & Komunikasi	5.66	5.71	5.66	5.72	5.81	5.88	7.10	7.33
8	Kuangan, Real Estate & Jasa Perush	4.69	4.86	4.94	5.02	5.13	5.23	5.42	5.45
9	Jasa-Jasa	8.49	8.30	8.17	8.13	8.11	8.14	9.17	8.97
	Produk Domestik Regional Bruto	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Sumber: BPS, diolah



Sumber : BPS, diolah.

Walaupun pertumbuhan dan peran industri manufaktur terhadap PDRB Jawa Timur cenderung turun, namun apabila ditingkatkan dengan lebih efisien, diharapkan akan dapat meningkatkan output dan daya saing perekonomian di tingkat lokal, nasional dan bahkan global. Peningkatan daya saing industri manufaktur ini salah satunya dapat dilakukan dengan meningkatkan produktivitas, baik produktivitas faktor produksi (kapital dan tenaga kerja) maupun produktivitas teknologi (produktivitas tehnik) melalui efisiensi proses produksi. Efisiensi proses produksi industri manufaktur di Jawa Timur dapat diimplementasikan melalui pengalokasian sumber daya yang tersedia secara efisien, efektif dan lebih inovatif (Ramelan, 1998; Landiyanto, 2005).

Paper ini bertujuan untuk menghitung dan menganalisis peran produktivitas faktor produksi kapital dan tenaga kerja serta perubahan teknologi dalam pertumbuhan output

industri manufaktur di Jawa Timur. Peran teknologi dalam proses produksi ini biasa disebut sebagai produktivitas teknologi atau Total Produktivitas Faktor (TPF) (Solow, 1956,1957; Setiono, 2011). Dengan mengetahui *share* peran faktor produksi dan kemajuan teknologi dalam pertumbuhan output industri manufaktur Jawa Timur, maka dapat diformulasikan secara tepat strategi dan kebijakan pengembangan industri manufaktur di Jawa Timur sehingga meningkatkan daya saing perekonomian.

II. STUDI/RISET TERKAIT

Penelitian yang berkaitan dengan peran produktivitas faktor produksi dan teknologi (TPF) telah banyak dilakukan di berbagai negara, termasuk di Indonesia. Di Amerika Serikat, penelitian tentang peran produktivitas faktor produksi dan teknologi (TPF) dilakukan oleh Solow pada tahun 1956-1957 pada perkembangan ekonomi Amerika Serikat selama periode tahun 1909-1949. Hasil penelitian menyimpulkan bahwa lebih dari 80% pertumbuhan output per satuan jam kerja di Amerika Serikat dikontribusi oleh faktor kemajuan teknologi, sedangkan sisanya (20%) dikontribusi oleh peran akumulasi faktor produksi.

Di Indonesia, penelitian serupa dilakukan oleh beberapa orang, diantaranya Kawai (1994), Osada (1994), Aswicahyono, Bird dan Hill (1996), serta Abimanyu dan Xie (1996) (Setiono, 2011:168). Kawai menyimpulkan bahwa selama periode pertumbuhan ekonomi Indonesia 1980-1990, rata-rata pertumbuhan TPF sebesar -0,1%. Sedangkan Osada mendapatkan nilai rata-rata TPF -2,7% untuk periode 1985-1990. Sementara itu, di sektor manufaktur, hasil penelitian Aswicahyono, Bird dan Hill memberi nilai TPF rata-rata sebesar 2,1% untuk periode 1986-1991. Dan, Abimanyu & Xie memberikan nilai rata-rata TPF sebesar 1% untuk pertumbuhan ekonomi Indonesia periode 1985-1990.

Penelitian di NICs (*New Industrial Countries*) tentang kontribusi peran akumulasi faktor produksi dan teknologi (TPF) dilakukan oleh Alwyn Young untuk periode 1970-1985. Hasilnya menunjukkan bahwa rata-rata TFP di keempat negara tidak terlalu tinggi, yaitu berkisar antara 3,7% - 17,5% dari total nilai tingkat pertumbuhan. Nilai TPF tertinggi dicapai oleh Hongkong dengan nilai 2,5%, disusul kemudian oleh Taiwan (1,5%), Korea Selatan (1,4%), dan Singapura (0,1%). Hal ini menunjukkan bahwa hasil kemajuan output yang dicapai oleh NICs bukanlah karena faktor kemajuan teknik (teknologi) melainkan karena faktor akumulasi faktor produksi, yaitu kapital dan tenaga kerja.

III. METODE RISET

III.1. Definisi Operasional

- Industri manufaktur dalam paper ini adalah suatu unit produksi di Jawa Timur yang melakukan kegiatan ekonomi dengan tujuan untuk mengubah suatu barang secara mekanis, kimia, atau dengan tangan sehingga menjadi produk baru yang nilainya lebih tinggi. Industri manufaktur yang dimaksud adalah 9 subsektor industri manufaktur dalam PDRB Jawa Timur.
- Produktivitas faktor produksi adalah nilai output dibagi dengan nilai faktor produksi. Faktor produksi yang dimaksud meliputi faktor produksi kapital dan tenaga kerja.
- Produktivitas teknik atau disebut juga Total Produktivitas Faktor (TPF) adalah nilai output dibagi dengan perubahan (kemajuan) teknologi. Nilai TPF merupakan residu dari pertumbuhan total output industri manufaktur Jawa Timur dikurangi dengan produktivitas faktor produksi kapital dan tenaga kerja.
- Pertumbuhan industri manufaktur adalah pertumbuhan output proses produksi industri manufaktur Jawa Timur yang diukur dengan perubahan sektor industri manufaktur dalam PDRB Jawa Timur.

- Provinsi Jawa Timur adalah Pemerintah Daerah provinsi Jawa Timur yang terdiri dari 29 kabupaten dan 8 kota, yaitu :

Kabupaten : Pacitan, Ponorogo, Trenggalek, Tulungagung, Blitar, Kediri, Malang, Lumajang, Jember, Banyuwangi, Bondowoso, Situbondo, Probolinggo, Pasuruan, Sidoarjo, Mojokerto, Jombang, Nganjuk, Madiun, Magetan, Ngawi, Bojonegoro, Tuban, Lamongan, Gresik, Bangkalan, Sampang, Pamekasan, Sumenep.

Kota : Kediri, Blitar, Malang, Probolinggo, Pasuruan, Mojokerto, Madiun, Surabaya.

III.2 Teknik Analisis

Komponen tingkat pertumbuhan output industri manufaktur Jawa Timur terdiri dari komponen yang merupakan kontribusi dari kemajuan teknologi dan kontribusi akumulasi faktor produksi (kapital dan tenaga kerja). Untuk menghitung komponen kontribusi faktor teknologi (A) terhadap pertumbuhan output produksi industri manufaktur Jawa Timur secara keseluruhan, dihitung melalui selisih dari pertumbuhan produksi industri manufaktur total dikurangi dengan porsi komponen kontribusi akumulasi faktor produksi (K dan L). Metode ini oleh Solow disebut sebagai metode Residu atau analisis Total Produktivitas Faktor (TPF).

Persamaan dimulai dari fungsi produksi Cobb-Douglas:

$$Y = f(A, K, L) \quad (1.1)$$

dimana :

- Y = output industri manufaktur Jawa Timur
- A = tingkat teknologi dalam proses produksi industri manufaktur Jawa Timur
- K = stok modal (kapital) dalam proses produksi industri manufaktur Jawa Timur
- L = jumlah tenaga kerja dalam proses produksi industri manufaktur Jawa Timur

Dari persamaan (1.1) di atas, apabila didiferensialkan terhadap waktu menjadi:

$$\begin{aligned} \frac{dY}{dt} = \dot{Y} &= \frac{\partial Y}{\partial A} \cdot \frac{dA}{dt} + \frac{\partial Y}{\partial K} \cdot \frac{dK}{dt} + \frac{\partial Y}{\partial L} \cdot \frac{dL}{dt} \\ \dot{Y} &= \frac{\partial Y}{\partial A} \cdot \dot{A} + \frac{\partial Y}{\partial K} \cdot \dot{K} + \frac{\partial Y}{\partial L} \cdot \dot{L} \end{aligned} \quad (1.2)$$

dimana $F_A = \frac{\partial Y}{\partial A}$; $F_K = \frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{\partial F}{\partial K}$; dan $F_L = \frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{\partial F}{\partial L}$; F_K dan F_L adalah produk marginal faktor produksi kapital dan tenaga kerja. Persamaan (1.2) kemudian dibagi dengan Y dan sedikit modifikasi menjadi:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = F_A \cdot \frac{\dot{A}}{Y} + F_K \cdot \frac{\dot{K}}{Y} + F_L \cdot \frac{\dot{L}}{Y} \quad (1.3)$$

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = (F_A \cdot \frac{A}{Y}) \cdot \frac{\dot{A}}{A} + (F_K \cdot \frac{K}{Y}) \cdot \frac{\dot{K}}{K} + (F_L \cdot \frac{L}{Y}) \cdot \frac{\dot{L}}{L} \quad (1.4)$$

$$\begin{aligned} g &= (F_A \cdot \frac{A}{Y}) \cdot \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - (F_K \cdot \frac{K}{Y}) \cdot \frac{\dot{K}}{K} - (F_L \cdot \frac{L}{Y}) \cdot \frac{\dot{L}}{L} \\ g &= (F_A \cdot \frac{A}{Y}) \cdot \frac{\dot{A}}{A} = \frac{\dot{Y}}{Y} - (F_K \cdot \frac{K}{Y}) \cdot \frac{\dot{K}}{K} - (F_L \cdot \frac{L}{Y}) \cdot \frac{\dot{L}}{L} \end{aligned} \quad (1.5)$$

dimana g merupakan *share* komponen perubahan (kemajuan) teknologi terhadap pertumbuhan output industri manufaktur Jawa Timur. Pada kondisi optimal, tingkat marginal faktor produksi setara dengan harga faktor produksi, sehingga F_K sama dengan harga sewa modal (r) dan F_L sama dengan upah tenaga kerja (w), sehingga persamaan (1.5) menjadi:

$$g = \frac{\dot{Y}}{Y} - (\frac{rK}{Y}) \cdot \frac{\dot{K}}{K} - (\frac{wL}{Y}) \cdot \frac{\dot{L}}{L} \quad (1.6)$$

dimana (rK/Y) dan (wL/Y) merupakan porsi faktor produksi kapital dan tenaga kerja dalam total output industri manufaktur Jawa Timur dengan asumsi *constant return to scale*.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

IV.1. Gambaran Umum Industri Manufaktur Jawa Timur

Provinsi Jawa Timur merupakan salah satu pusat konsentrasi industri manufaktur terbesar kedua di pulau Jawa bahkan di Indonesia, setelah provinsi Jawa Barat. Provinsi Jawa Barat menyumbang lebih dari 25% dari total output industri manufaktur nasional sedangkan Jawa Timur menyumbang lebih dari 16%, namun dengan persentase yang semakin menurun (BPS, 2007). Sedangkan output industri manufaktur pulau Jawa menyumbang lebih dari 70% total output industri manufaktur nasional. Dengan demikian, peran industri manufaktur Jawa Timur sebagai pembentuk daya saing industri manufaktur nasional sangatlah penting.

Turunnya kontribusi industri manufaktur Jawa Timur terhadap nilai PDRB Jawa Timur dan total output industri manufaktur nasional merupakan gejala bahwa industri manufaktur Jawa Timur sedang mengalami penyusutan (*sunset industry*). Wibisono, Deputy Pemimpin Bank Indonesia Regional Jawa Timur Bidang Ekonomi Moneter, menilai bahwa tren penurunan ini karena pengaruh resesi global (Jawa Pos, 14 Juni 2010). Namun demikian, mengingat industri manufaktur merupakan salah satu kontributor terbesar dalam PDRB Jawa Timur dan merupakan sektor yang mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah cukup besar (setelah sektor pertanian dan perdagangan), maka diperlukan upaya-upaya untuk menjadikan sektor ini sebagai salah satu potensi ekonomi di wilayah Jawa Timur.

Secara umum, kebijakan pengembangan industri manufaktur di Jawa Timur tidak lepas dari kebijakan makro ekonomi nasional yang menempatkan industrialisasi sebagai *grand design* pembangunan ekonomi di Indonesia. Proses industrialisasi mensyaratkan penggunaan sebagian besar sumber daya untuk diprioritaskan di sektor industri. Pengembangan industri manufaktur Jawa Timur juga sejalan dengan Master Plan Percepatan dan Perluasan Pembangunan Ekonomi Indonesia (MP3EI) tahun 2011-2025 yang telah menetapkan 6 koridor ekonomi di seluruh Indonesia, dimana koridor ekonomi pulau Jawa ditetapkan sebagai pendorong industri dan jasa nasional dengan sebaran kegiatan utama pada industri makanan-minuman, tekstil, permesinan transportasi, perkapalan, alutsista, dan telematika.

Tabel 2
Distribusi Subsektor Industri Manufaktur Jawa Timur
Atas Dasar Harga Konstan Tahun 2000, Tahun 2004-2010 (%)

Subsektor	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Industri Makanan, Minuman, Tembakau	53.57	53.90	53.43	52.74	52.56	54.23	54.27
Industri Tekstil, Pakaian Jadi, dan Kulit	3.95	3.87	3.84	3.77	3.43	3.08	3.09
Industri Kayu dan Hasil Hutan Lainnya	3.31	3.21	3.13	3.00	2.84	2.22	2.07
Industri Kertas, Percetakan dan Penerbitan	14.40	14.27	14.28	14.82	15.26	17.61	17.74
Industri Kimia, Minyak Bumi Karet dan Plastik	7.91	8.12	8.37	8.44	8.49	9.74	9.60
Industri Barang Galian non Logam, kecuali Minyak Bumi dan Batubara	3.49	3.45	3.56	3.45	3.47	3.27	3.15
Industri Logam Dasar	7.73	7.40	7.53	7.61	7.65	3.88	3.99
Industri Barang dari Logam, Mesin dan Peralatan	1.77	1.91	1.94	2.26	2.42	3.50	3.48
Industri Pengolahan lainnya	3.86	3.88	3.93	3.91	3.88	2.50	2.61

Sumber: BPS, diolah.

Industri manufaktur dalam PDRB Jawa Timur terbagi menjadi 9 jenis industri. Jenis industri makanan, minuman dan tembakau menyumbang *share* yang paling besar atau lebih dari separuh (50%) dari total output industri manufaktur Jawa Timur. Hal ini menunjukkan terjadinya ketimpangan distribusi output antar 9 jenis industri manufaktur di Jawa Timur sekaligus menunjukkan adanya potensi besar di sektor industri makanan, minuman dan tembakau. Lihat Tabel 2 di atas.

Dari aspek spasial, Di wilayah Jawa Timur hanya beberapa daerah kabupaten/kota saja yang menjadi kantong-kantong (kluster) industri manufaktur. Sehingga untuk mengembangkan industri manufaktur di Jawa Timur, perlu terlebih dulu mengetahui lokasi pemusatan (kluster) industri manufaktur untuk berbagai jenis industri.

Dalam proses produksinya, industri manufaktur Jawa Timur memiliki keterkaitan yang erat dengan sektor-sektor ekonomi lainnya. Keterkaitan tersebut meliputi keterkaitan vertikal dan horizontal. Keterkaitan horizontal adalah keterkaitan antar sektor, sedangkan keterkaitan vertikal adalah keterkaitan antara sektor industri dengan seluruh jaringan produksi dan distribusi terkait. Input sektor industri manufaktur tidak hanya berasal dari output sektor industri manufaktur itu sendiri tetapi juga berasal dari output sektor-sektor ekonomi lainnya. Sebaliknya, output sektor industri manufaktur sebagian digunakan sebagai input di sektor industri manufaktur itu sendiri dan juga sektor-sektor ekonomi lainnya disamping yang langsung dikonsumsi oleh konsumen akhir.

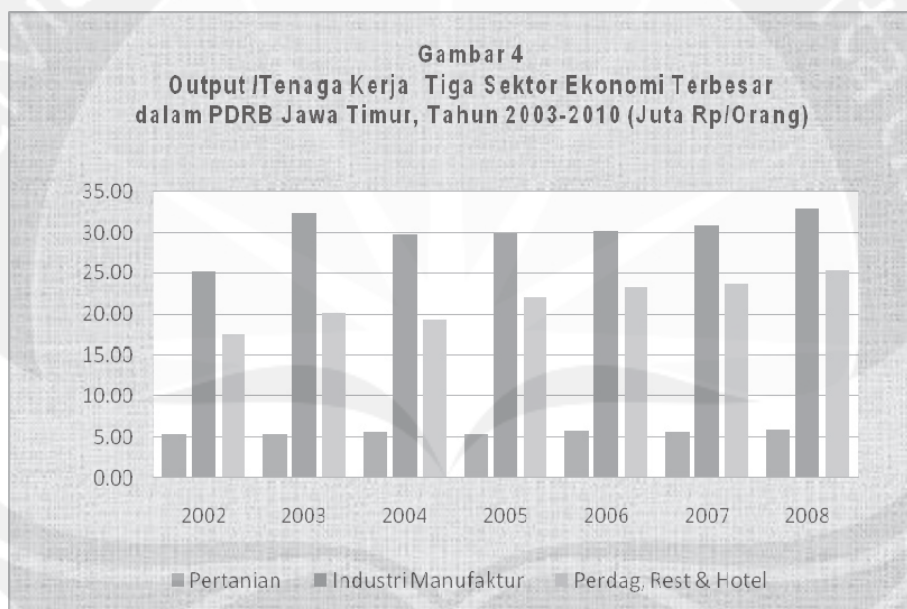
IV.2. Produktivitas Industri Manufaktur Jawa Timur

Industri manufaktur Jawa Timur terdiri dari industri padat modal dan padat karya. Dalam Tabel 3 di bawah ini menunjukkan bahwa Industri manufaktur Jawa Timur menyerap tenaga kerja sebesar 12,78% pada tahun 2008 (BPS) dan merupakan sektor yang menyerap tenaga kerja terbesar ketiga setelah sektor pertanian (43,65%) dan sektor perdagangan, hotel & restoran (20%). Dalam konteks nasional, 25% tenaga kerja yang bekerja di sektor industri manufaktur berada di Jawa Timur (Dick, 1993).

Tabel 3
Distribusi Jumlah penduduk Berumur 15 Tahun ke Atas Yang Bekerja
Menurut Lapangan Usaha di Propinsi Jawa Timur
Tahun 2002-2008 (%)

No	Sektor	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1	Pertanian, Peternakan, Kehutanan & Perikanan	44.96	47.09	44.11	46.35	44.81	44.75	43.65
2	Pertambangan & Galian	0.97	0.75	0.88	0.58	0.68	0.67	0.78
3	Industri Pengolahan	14.32	12.00	13.04	13.34	13.61	13.11	12.78
4	Listrik & Gas & Air Bersih	0.00	0.00	0.26	0.22	0.19	0.12	0.11
5	Bangunan	4.69	4.41	5.36	4.66	5.06	5.09	5.11
6	Perdagangan, Restoran & Hotel	19.42	18.73	20.33	18.98	19.80	19.83	20.00
7	Pengangkutan & Komunikasi	4.25	5.30	5.02	4.51	4.36	4.62	4.89
8	Keuangan, Real Estate & Jasa Persh	0.82	1.22	0.61	0.92	1.03	1.02	1.19
9	Jasa-Jasa	10.57	10.49	10.40	10.45	10.46	10.79	11.49

Sumber: BPS, diolah



Sumber : BPS, diolah.

Dalam Gambar 4 di atas terlihat bahwa output per tenaga kerja di sektor industri manufaktur Jawa Timur adalah yang paling tinggi di antara sektor ekonomi lainnya. Dengan kemampuannya menghasilkan output serta menyerap tenaga kerja yang relatif besar, maka produktivitas tenaga kerja industri manufaktur juga relatif lebih tinggi dibanding sektor pertanian dan perdagangan, hotel & restoran.

Industri manufaktur Jawa Timur dalam proses produksinya menyerap faktor produksi kapital dan faktor produksi tenaga kerja dengan nilai tertentu pada tingkat teknologi tertentu pula. Dengan kata lain, pertumbuhan output industri manufaktur Jawa Timur sangat dipengaruhi oleh produktivitas faktor produksi (kapital & tenaga kerja) serta produktivitas tehnik (perubahan tehnologi). Produktivitas tehnologi diukur dengan nilai Total Produktivitas Faktor (TPF). Hal ini sesuai dengan pandangan ekonom Neo-Klasik yang menyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi pada dasarnya merupakan proses peningkatan pendapatan atau output yang digerakkan oleh akumulasi faktor-faktor produksi (Setiono, 2011: 160). Sedangkan menurut teori pertumbuhan baru (*new growth*

theory) menyatakan bahwa selain akumulasi faktor produksi kapital dan tenaga kerja, perubahan teknologi merupakan faktor endogen yang juga mempengaruhi pertumbuhan ekonomi. Dengan demikian, berdasarkan teori pertumbuhan tersebut, maka pertumbuhan output industri manufaktur Jawa Timur sangat dipengaruhi oleh produktivitas faktor produksi kapital, produktivitas tenaga kerja, serta produktivitas (perubahan) teknologi yang digunakan dalam proses produksi di sektor industri manufaktur Jawa Timur. Produktivitas faktor produksi merupakan pertambahan nilai kapital dan tenaga kerja yang digunakan untuk menghasilkan suatu nilai output industri manufaktur tertentu. Sedangkan TPF menggambarkan peran perubahan teknologi terhadap pertumbuhan output industri manufaktur di Jawa Timur.

Dari beberapa penelitian terdahulu terhadap industri manufaktur di Indonesia menunjukkan nilai rata-rata TPF masih sangat rendah, yaitu sebesar 2,1% untuk periode 1986-1991. Tabel 4 di bawah ini menunjukkan nilai TPF industri manufaktur Jawa Timur berdasarkan hasil perhitungan pada tahun 2005, yaitu sebesar 2,25%. Nilai tersebut memberi peran perubahan teknologi sebesar 48,81% terhadap total pertumbuhan output industri manufaktur Jawa Timur pada tahun 2005. Sementara itu, peran produktivitas faktor produksi kapital hanya sebesar 0,22% sedangkan peran terbesar berasal dari produktivitas tenaga kerja, yaitu sebesar 50,98%. Hal ini menunjukkan bahwa nilai pertumbuhan industri manufaktur Jawa Timur pada tahun 2005 lebih banyak ditentukan oleh mobilisasi tenaga kerja dan bukan oleh produktivitas kapital. Hal ini menunjukkan pula bahwa industri manufaktur di Jawa Timur lebih banyak berupa industri padat karya dan bukan padat modal. Sedangkan peran perubahan teknologi relatif cukup besar terhadap tingkat pertumbuhan output industri manufaktur di Jawa Timur.

Tabel 4
Komposisi Kontribusi Produktivitas Kapital, Tenaga Kerja, dan Teknologi (TPF)
terhadap Pertumbuhan Industri Manufaktur Jawa Timur Tahun 2005(%)

	Nilai	Kontribusi
Pertumbuhan Output	4.61	100.00
Produktivitas Kapital	0.01	0.22
Produktivitas Tenaga Kerja	2.35	50.98
Total Produktivitas Faktor (TPF)	2.25	48.81

Sumber: BPS, diolah

Dari hasil perhitungan peran produktivitas faktor produksi dan peran teknologi dalam membentuk tingkat pertumbuhan output industri manufaktur di Jawa Timur, maka strategi dan kebijakan untuk mengembangkan industri manufaktur di Jawa Timur adalah melalui mobilisasi tenaga kerja dan pengembangan teknologi tepat guna yang tidak membutuhkan kapital besar. Namun demikian, yang perlu diperhatikan adalah berlakunya hukum hasil yang semakin berkurang (*the law of diminishing return*) yang dapat menurunkan produktivitas marginal output industri manufaktur di Jawa Timur. Hasil perhitungan tersebut juga menunjukkan bahwa peran faktor produksi kapital dalam membentuk tingkat pertumbuhan output industri manufaktur Jawa Timur sangat rendah.

Apabila dilihat dari kontribusi sektoralnya seperti juga dijelaskan di atas, maka kontributor terbesar nilai output industri manufaktur Jawa Timur adalah jenis industri makanan, minuman dan pengolahan tembakau. Sehingga mobilisasi tenaga kerja dan teknologi sebaiknya juga diprioritaskan pada industri makanan, minuman, dan pengolahan tembakau. Teknologi yang diprioritaskan adalah teknologi tepat guna yang tidak

memerlukan kapital besar dan disesuaikan dengan kebutuhan industri makanan, minuman, dan pengolahan tembakau.

V. PENUTUP

V.1. Kesimpulan

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa industri manufaktur merupakan sektor unggulan yang potensial untuk dikembangkan di wilayah provinsi Jawa Timur. Sektor industri manufaktur memberi *share* relatif besar dalam perekonomian (PDRB) Jawa Timur, menghasilkan output per tenaga kerja yang tinggi, serta mampu menyerap tenaga kerja yang relatif besar dibanding sektor-sektor ekonomi lainnya di Jawa Timur. Namun demikian, dari berbagai potensi di atas, industri manufaktur juga memiliki beberapa kelemahan, seperti semakin turunnya *share* terhadap PDRB Jawa Timur, tren pertumbuhan yang semakin turun, serta masih rendahnya daya saing di pasar global.

Secara umum, kebijakan pengembangan industri manufaktur di Jawa Timur tidak lepas dari kebijakan makro ekonomi nasional yang menempatkan industrialisasi sebagai *grand design* pembangunan ekonomi di Indonesia. Industrialisasi mensyaratkan penggunaan sebagian besar sumber daya untuk mengembangkan sektor industri. Hal ini dapat dilakukan dengan mengembangkan industri unggulan yang berbasis potensi sumber daya lokal, diantaranya sumber daya alam yang menjadi potensi khas di masing-masing daerah.

Industri manufaktur Jawa Timur terdiri dari industri manufaktur yang padat modal dan padat karya. Industri manufaktur Jawa Timur dalam proses produksinya menyerap faktor produksi kapital dan tenaga kerja dengan nilai serta tingkat teknologi tertentu. Sehingga, pertumbuhan outputnya sangat dipengaruhi oleh produktivitas faktor produksi (kapital & tenaga kerja) serta produktivitas teknik (perubahan teknologi). Produktivitas teknik diukur dengan nilai Total produktivitas Faktor (TPF).

Nilai TPF industri manufaktur Jawa Timur pada tahun 2005 sebesar 2,25%. Nilai tersebut memberi kontribusi sebesar 48,81% terhadap komponen pertumbuhan ekonomi di sektor industri manufaktur Jawa Timur. Sementara itu, kontribusi produktivitas faktor produksi kapital hanya 0,22% sedangkan kontribusi terbesar berasal dari produktivitas faktor produksi tenaga kerja, yaitu sebesar 50,98%. Hal ini menunjukkan bahwa nilai pertumbuhan industri manufaktur Jawa Timur pada tahun 2005 lebih banyak ditentukan oleh produktivitas faktor produksi tenaga kerja dan bukan oleh produktivitas kapital. Hal ini menunjukkan bahwa industri manufaktur Jawa Timur lebih banyak berupa industri padat karya, dan peran teknologi relatif cukup besar dalam pertumbuhan industri manufaktur di Jawa Timur.

Dari hasil perhitungan kontribusi komponen pertumbuhan industri manufaktur di Jawa Timur tersebut di atas, maka strategi dan kebijakan untuk mengembangkan industri manufaktur adalah melalui mobilisasi tenaga kerja dan pengembangan teknologi. Namun demikian, mengingat bahwa berlakunya hukum hasil yang semakin berkurang (*the law of diminishing return*) dalam proses produksi, maka perlu diwaspadai terjadinya penurunan produktivitas marginal output industri manufaktur di Jawa Timur.

Hasil perhitungan juga menunjukkan bahwa kondisi di atas menggambarkan rendahnya peran faktor produksi kapital dalam menyumbang nilai pertumbuhan industri manufaktur Jawa Timur. Dapat dianalisis pula bahwa industri manufaktur Jawa Timur yang didominasi oleh jenis industri makanan, minuman dan pengolahan tembakau masih berupa industri yang padat karya namun dengan peran teknologi yang cukup besar. Namun demikian, teknologi yang diperlukan untuk meningkatkan pertumbuhan industri manufaktur Jawa Timur adalah teknologi yang tidak membutuhkan kapital besar, yaitu

tehnologi tepat guna, terutama yang disesuaikan dengan kebutuhan industri makanan, minuman, dan pengolahan tembakau di Jawa Timur.

V.2. Saran dan Implikasi Kebijakan

Percepatan pertumbuhan output industri manufaktur Jawa Timur dilakukan dengan :

1. memobilisasi faktor produksi tenaga kerja. Namun untuk meningkatkan produktivitas marginal tenaga kerja dan memperlambat berlakunya hukum *the law of diminishing return* adalah dengan meningkatkan kualitas tenaga kerja melalui peningkatan keterampilan yang berkaitan dengan proses produksi. Implikasi kebijakan yang terkait adalah dengan mengembangkan balai latihan kerja yang dikelola oleh pemerintah daerah maupun membangun kerjasama kemitraan antara industri besar dan industri kecil.
2. Mengembangkan tehnologi tepat guna yang relatif murah (tidak banyak menyerap kebutuhan kapital) yang sesuai dengan kebutuhan proses produksi, terutama untuk industri makanan, minuman, dan pengolahan tembakau. Implikasi kebijakannya adalah dengan mengembangkan tehnologi tepat guna melalui kerjasama dengan perguruan tinggi sebagai motor penggerak kemajuan tehnologi melalui hasil riset dan inovasi yang aplikatif.

DAFTAR PUSTAKA

- Astuti, Dewi, (2010), Peringkat Daya Saing RI Naik dari 42 jadi 35, Artikel, diakses dari <http://web.bisnis.com>, tgl 2 Juni 2010
- Fujita, M, and Thisse, J.F., (2001), *Economics of Agglomeration, Cities, Industrial Location, And Regional Growth*, Cambridge University Press.
- Gatfield, Terry and Yang, Cathy, (2006), New Industrial Space Theory – A Case Study And Empirical Analysis of Factors Effecting Newly Emerging Key Industries in Queensland, *Australasian Journal of Regional Studies*, Vol. 12, No. 1.
- Kuncoro, Mudrajad, (2002), *Analisis Spasial dan Regional, Studi Aglomerasi dan Kluster Indonesia*, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Landiyanto, E Agustino, (2005), Spesialisasi dan Konsentrasi pada Sektor Industri Manufaktur Jawa Timur, *Paper*, dipresentasikan di Hotel Borobudur Jakarta pada seminar Industry and Trade pada tanggal 17 November 2005.
- Setiono, Dedi NS, (2011), *Ekonomi Pengembangan Wilayah, Teori dan Analisis*, LPFE-UI, Jakarta.
- Sukirno, Sadono, (1985), *Beberapa Aspek Dalam Persoalan Pembangunan Daerah*, LPFE-UI, Jakarta.
- Sukirno, Sadono, (2006), *Ekonomi Pembangunan, Proses, Masalah, dan Dasar Kebijakan*, Kencana Prenada Media Group, Jakarta.
- http://id.wikipedia.org/laporan_daya_saing_global/, diakses tgl 9 Juni 2010
- http://www.wikipedia.org/wiki/Sunset_industry, diakses tgl 13 feb 2012.
- <http://idsaham.com/news-saham-Hentikan-Stigma-Industri-Sunset>, diakses tgl 13 Feb 2012
- <http://www.antaranews.com>, Antara News, (2007), Daya Saing Indonesia 2007 Terperosok, diakses tgl 3 Juni 2010.

**Peranan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan Dana Perimbangan
Terhadap Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) serta Dampaknya
Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah**

Nuryasman MN¹⁾

Abstract :

Looking at the phenomenon that appears in the implimentation regional autonomy, the study sought to examine several issues, mainly related to the Gross Regional Domestic Product (PDRB) and regional economic growth (Growth), such as:

- 1. How does the role of local revenue (PAD) and Fund Balance (DAU, DAK, and DBHPBP) to the Gross Regional Domestic Product (PDRB) ?*
- 2. How does the role and influence of the PAD, DAU, PDRB, and DBHPBP on regional economic growth ?*

From the analysis, the obtained results as follows :

- 1. For the first problem, obtain the relationship and influence positive and significant association between PAD, DAU and DBHPBP of PDRB, whereas DAK has a relationship and influence positive but not statistically significant of PDRB. Taken together all the independent variables (PAD, DAK, DAU and DBHPBP) contribute to changes in PDRB amounting to 97,50 % and the rest of 2,50 % influenced by other variables outside the model.*
- 2. For the second problem, PDRB, PAD, DAU and DBHPBP all statistically significantly affect economic growth, but only variable PAD which has a relationship and a negative effect on PDRB, while the other variables have a positive relationship and influence. Donations of all these variables together on economic growth is high at 99,30 % and the influence of other variables outside the model of only 0,70 %.*

Keywords: *Regional Autonomy, Fixed Effects Model, Random Effect Model, Growth.*

A. Pendahuluan

Otonomi daerah di Indonesia yang telah berjalan lebih kurang 10 tahun, seharusnya bukan hanya sekedar pelimpahan wewenang dari pusat ke daerah, tetapi seharusnya lebih dari itu seperti apa yang ditegaskan oleh Kaloh (2002), bahwa otonomi daerah harusnya didefinisikan sebagai otonomi bagi rakyat daerah dan bukan otonomi “ daerah “ dalam pengertian wilayah/territorial tertentu di tingkat lokal. Otonomi daerah bukan hanya sekedar pelimpahan wewenang tetapi harus mampu untuk mendorong keikutsertaan (partisipasi) masyarakat daerah dalam memacu pertumbuhan ekonomi di daerahnya.

Berbagai harapan dalam pelaksanaan otonomi daerah serta desentralisasi bukanlah suatu hal yang mustahil jika otonomi dan desentralisasi tersebut didukung oleh berbagai faktor serta peranan dari berbagai pihak seperti, kemampuan sumber daya, pemahaman tentang konsep otonomi dan desentralisasi itu sendiri serta sistim keuangan yang transparan baik dari pemerintah pusat maupun pemerintah daerah sendiri. Pelaksanaan

*) Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara, Jakarta, 11470. nuryasmanmn@gmail.com dan nuryasmanmn@yahoo.co.id

otonomi daerah tidak akan terlepas dari sumber pembiayaan baik yang berasal dari daerah itu sendiri maupun dari luar daerah (pemerintah maupun swasta).

Berdasarkan pasal 5 Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004, sumber-sumber penerimaan daerah adalah Pendapatan Daerah dan Pembiayaan. Pendapatan Daerah bersumber dari Pendapatan Asli Daerah (PAD), Dana Perimbangan yang terdiri dari Dana Alokasi Umum (DAU), Dana Alokasi Khusus (DAK), Dana Bagi Hasil Pajak (DBHP) serta Dana Bagi Hasil Bukan Pajak (DBHBP) dan Lain-lain Pendapatan.

Dalam mendukung sepenuhnya pelaksanaan otonomi daerah, seharusnya semua pengeluaran daerah dapat didanai dari Pendapatan Asli Daerah (PAD), sehingga tingkat ketergantungan daerah terhadap pusat dapat diminimalkan dan menjadikan daerah sebagai daerah yang otonom sesungguhnya.

Menurut Mahi (2005), selama tahun 2001 – 2003, peranan PAD terhadap pengeluaran rutin dan total pengeluaran APBD semakin menurun. Menurunnya peranan PAD terhadap pengeluaran rutin dan total pengeluaran APBD ini mengindikasikan bahwa telah terjadi peningkatan peranan mekanisme transfer pemerintah pusat melalui dana perimbangan kepada daerah.

Hasil ini tidak jauh berbeda dengan yang dipaparkan oleh Supatman (2010) selama 5 (tahun) antara tahun 2003 – 2007 komposisi dana perimbangan terus mengalami peningkatan dengan jumlah terbesar pada tahun 2007 sebesar Rp. 211.943,41 milyar yang mencapai 91,14 % dari total pendapatan daerah (seperti terlihat dalam tabel 1 berikut).

Tabel 1
Perkembangan Pendapatan Daerah Tahun 2003 – 2007 (Dalam Milyar Rupiah)

Jenis Pendapatan		2003	2004	2005	2006	2007
1	PAD	8.602,62	9.463,69	10.023,22	13.961,95	14.110,00
	Persentase Terhadap Pendapatan	7,73 %	7,98 %	8,03 %	6,70 %	6,07 %
2	Dana Perimbangan	93.754,63	104.580,76	110.525,58	191.851,48	211.943,41
	Persentase Terhadap Pendapatan	84,24 %	88,18 %	88,51 %	92,01 %	91,14 %
2.1	DBHP	9.927,35	11.332,80	10.061,17	22.441,24	15.891,07
2.2	DBH SDA	10.403,49	11.091,17	11.779,29	18.708,11	21.007,11
2.3	DAU	70.230,35	73.328,85	78.627,03	128.898,20	147.928,79
2.4	DAK	3.193,44	3.022,21	4.225,95	11.772,60	16.950,41
2.5	Bagi Hasil Provinsi	-	5.805,72	5.832,15	10.031,34	10.166,03
3	Lain-lain Pendapatan Yang Sah	8.943,13	4.549,19	4.326,98	2.693,31	6.505,81
	Total Pendapatan Daerah	111.300,39	118.593,64	124.875,77	208.506,75	232.559,21

Sumber : Supatman (2010)

Jika pertumbuhan ekonomi daerah membaik ini akan mendorong pertumbuhan ekonomi secara nasional juga semakin baik.

Supatman (2010), menyatakan pertumbuhan ekonomi berarti perkembangan kegiatan dalam perekonomian yang akan menyebabkan barang dan jasa bertambah dan selanjutnya akan mendorong peningkatan kemakmuran masyarakat. Peningkatan kemakmuran ini akan mendorong terjadinya peningkatan daya beli yang menuntut peningkatan akumulasi modal dan sumber daya lainnya baik dari sisi kualitas maupun kuantitas.

Berdasarkan latar belakang tersebut serta kajian-kajian sebelumnya, penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang *Peranan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan Dana Perimbangan Terhadap Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) serta Dampaknya Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah.*

B. Perumusan Masalah,

Banyak faktor-faktor yang dapat menentukan dan mempengaruhi pendapatan daerah serta pertumbuhan ekonomi baik secara langsung maupun secara tidak langsung. Namun dalam penelitian ini faktor yang akan diteliti lebih dibatasi kepada peranan Anggaran Pendapatan Belanja Daerah (APBD) yang terdiri dari Pendapatan Asli Daerah, Dana Perimbangan (DAU, DAK dan DBHP serta DBHBP) terhadap PDRB serta dampaknya terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.

Berdasarkan latarbelakang serta batasan masalah diatas, dalam penelitian ini diajukan masalah seperti berikut :

- 1). Seberapa besar pengaruh serta kontribusi Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan Dana Perimbangan (DAU, DAK, DBHP dan DBHBP) baik secara parsial maupun secara bersama-sama terhadap pendapatan daerah (PDRB) ?
- 2). Seberapa besar pengaruh serta kontribusi Pendapatan Asli Daerah (PAD), Dana Alokasi Umum (DAU) serta Dana Bagi Hasil Bukan Pajak (DBHBP / Sumber Daya Alam) dan PDRB terhadap pertumbuhan ekonomi daerah baik secara parsial maupun secara bersama-sama?

C. Tujuan Penelitian,

C.1. Umum,

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui informasi tentang peranan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan Dana Perimbangan (DAU, DAK, DBHP dan DBHBP) dalam meningkatkan Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) serta dampaknya terhadap Pertumbuhan Ekonomi Daerah di Indonesia dalam kurun waktu 2005 – 2010.

C.2. Khusus,

Secara khusus penelitian ini bertujuan untuk mengetahui :

- 1). Pengaruh dan kontribusi Pendapatan Asli Daerah (PAD) dan Dana Perimbangan (DAU, DAK, DBHP dan DBHBP) terhadap Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) baik secara parsial maupun secara bersama-sama.
- 2). Pengaruh dan kontribusi Pendapatan Asli Daerah (PAD), Dana Alokasi Umum (DAU) dan Dana Bagi Hasil Bukan Pajak (DBHBP / Sumber Daya Alam) serta Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) terhadap pertumbuhan ekonomi daerah baik secara parsial maupun secara bersama-sama.

D. Kajian Pustaka,

D.1 Pendapatan Asli Daerah (PAD),

Menurut Halim (2002), Pendapatan Asli Daerah (PAD) merupakan semua penerimaan daerah yang berasal dari sumber-sumber ekonomi asli suatu daerah. Beberapa komponen Pendapatan Asli Daerah dapat dikelompokkan atas 4 (empat) jenis pendapatan yaitu : (1). Pajak Daerah, (2). Retribusi Daerah, (3). Hasil Pengelolaan Kekayaan Daerah yang Dipisahkan dan (4). Lain-lain Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang sah.

D.2. Dana Alokasi Umum (DAU),

Menurut Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004 serta Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2005, Dana Alokasi Umum (DAU) adalah dana yang bersumber dari pendapatan APBN yang dialokasikan dengan tujuan pemerataan kemampuan keuangan antar daerah untuk mendanai kebutuhan daerah dalam rangka pelaksanaan desentralisasi.

Dalam Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004, besarnya Dana Alokasi Umum ditetapkan sekurang-kurangnya 26 % dari Pendapatan DalamNegeri Neto yang ditetapkan dalam APBN (Pasal 27).

D.3. Dana Alokasi Khusus (DAK)

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 33 Tahun 2004 dan Peraturan Pemerintah Nomor 55 Tahun 2005, Dana Alokasi Khusus (DAK) merupakan dana yang bersumber dari pendapatan APBN yang dialokasikan kepada daerah tertentu dengan tujuan untuk membantu mendanai kegiatan khusus yang merupakan urusan daerah dan sesuai dengan prioritas nasional.

Menurut Mahi (2002), tujuan pemberian Dana Alokasi Khusus (DAK) adalah untuk mengurangi *inter-jurisdictional spillover* dan meningkatkan penyediaan barang publik di daerah. Sementara dalam perspektif peningkatan pemerataan pendapatan, maka peranan DAK menjadi sangat penting untuk mempercepat konvergensi antar daerah, karena dana diberikan sesuai dengan prioritas nasional, misalnya DAK untuk bantuan keluarga miskin (Waluyo, 2007).

D.4. Dana Bagi Hasil Pajak dan Bukan Pajak (DBHPBP)

Dana ini merupakan salah satu komponen dari Dana Perimbangan selain Dana Alokasi Umum (DAK) dan Dana Alokasi Khusus (DAK).

Menurut Undang-Undang Nomor 34 Tahun 2004 tentang Perimbangan Keuangan Daerah Antara Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah, terdapat beberapa jenis Dana Bagi Hasil seperti Dana Bagi Hasil Pajak (DBHP) dan Dana Bagi Hasil Bukan Pajak yang bersumber dari Sumber Daya Alam. Adapun jenis-jenis penerimaan yang tergolong dalam Dana Bagi Hasil Pajak (Pasal 11 Ayat (2) UU Nomor 34 Tahun 2004) adalah :

- a. Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).
- b. Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB); dan
- c. Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 25 dan Pasal 29 Wajib Pajak Orang Pribadi Dalam Negeri dan Pasal 21.

Sementara jenis-jenis penerimaan yang tergolong Dana Bagi Hasil Bukan Pajak atau Sumber Daya Alam (Pasal 11 Ayat (3) UU Nomor 34 Tahun 2004) yaitu :

- a. Kehutanan.
- b. Pertambangan umum.
- c. Perikanan.
- d. Pertambangan minyak bumi.
- e. Pertambangan gas bumi; dan
- f. Pertambangan panas bumi.

D.5. Pertumbuhan Ekonomi

Menurut Kuznet dalam Todaro (2003), pertumbuhan ekonomi adalah kenaikan kapasitas dalam jangka panjang dari negara bersangkutan untuk menyediakan berbagai barang ekonomi kepada penduduknya. Kenaikan kapasitas ditentukan oleh kemajuan teknologi, institusional dan ideologis terhadap tuntutan keadaan yang ada. Todaro menyampaikan 3 (tiga) faktor atau komponen utama dalam pertumbuhan ekonomi dari setiap negara. Ketiga faktor tersebut adalah :

- 1). **Akumulasi modal**, yang meliputi semua bentuk atau jenis investasi baru yang ditanamkan pada tanah, peralatan fisik, dan modal atau sumber daya manusia.
- 2). **Pertumbuhan penduduk**, yang pada akhirnya akan memperbanyak jumlah angkatan kerja.
- 3). **Kemajuan teknologi**, berupa cara baru atau perbaikan cara-cara lama dalam menangani pekerjaan

Case dan Fair (2007), mengemukakan bahwa pertumbuhan ekonomi adalah peningkatan total output dalam suatu perekonomian.

Untuk mengukur pertumbuhan ekonomi digunakan data Pendapatan Domestik Bruto (PDB) atau Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) secara riil atau atas harga konstan, karena mampu memberikan indikasi terjadinya peningkatan jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dari satu periode ke periode berikutnya dibandingkan jika menggunakan PDRB nominal (Mankiew, 2007).

Hanani dan Kardono (2004), pertumbuhan ekonomi dapat diartikan sebagai proses kenaikan output per kapita dalam jangka panjang. Dalam pengertian ini terdapat 3 (tiga) aspek yang penting yaitu, proses, output per kapita dan jangka panjang.

Pertumbuhan ekonomi sebagai proses, berarti bahwa pertumbuhan ekonomi bukan gambaran perekonomian pada suatu saat. Sedangkan pertumbuhan ekonomi berkaitan dengan output per kapita, berarti dalam memperhitungkan pertumbuhan ekonomi perlu diperhatikan 2 (dua) hal yaitu jumlah penduduk dan output total, dimana output per kapita merupakan perbandingan antara output total (PDB / PDRB) dengan jumlah penduduk. Sementara pertumbuhan ekonomi berkaitan dengan aspek jangka panjang, berarti kenaikan output per kapita itu tidak terjadi dalam waktu yang singkat tetapi harus dilihat dalam kurun waktu yang cukup lama (10, 20 atau 50 tahun bahkan bisa lebih lama lagi, Supatman (2010)).

Sedangkan menurut Jhingan (1993), sesuai dengan teori pertumbuhan ekonomi dari Harrod-Domar, menyatakan bahwa investasi memiliki peranan kunci dalam pertumbuhan ekonomi yaitu menciptakan pendapatan dan memperbesar kapasitas produksi perekonomian dengan cara meningkatkan stok modal.

Proses akumulasi dan mobilisasi sumber-sumber daya berupa akumulasi modal, keterampilan tenaga kerja dan sumber daya alam yang dimiliki oleh suatu daerah merupakan pemicu dalam laju pertumbuhan ekonomi wilayah yang bersangkutan.

D.6. Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB)

Menurut Putong (2008), Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) dapat diartikan, nilai barang dan jasa yang diproduksi oleh suatu daerah dalam periode tertentu yang menjumlahkan semua hasil dari masyarakat daerah tersebut ditambah dengan masyarakat daerah lain yang bekerja di daerah tersebut.

Dalam perhitungan PDRB terdapat 3 (tiga) metode perhitungan atau pendekatan yaitu :

1). Pendekatan Produksi (*Production Approach*),

Digunakan untuk menentukan besarnya pendapatan nasional / daerah dengan cara menjumlahkan nilai produksi yang dihasilkan oleh sektor-sektor produktif, seperti : pertanian, pertambangan dan penggalian, industry pengolahan, listrik gas dan air bersih, bangunan, perdagangan restoran dan hotel, pengangkutan dan komunikasi, keuangan persewaan bangunan dan jasa perusahaan serta jasa-jasa.

Pendekatan produksi ini dapat diformulasikan seperti berikut :

$$PDRB = \sum_{i=1}^n P_i.Q_i \dots\dots\dots 1$$

Keterangan :

i adalah sector perekonomian 1, 2, ..., n

P adalah harga dari hasil produksi sektor ke i.

Q adalah hasil produksi dari sektor ke i.

2). Pendekatan Pendapatan (*Income Approach*),

Perhitungan PDRB dengan cara menjumlahkan semua penerimaan atau balas jasa dari faktor-faktor produksi seperti upah (*w*), bunga (*i*), keuntungan (*π*) serta sewa (*r*). Sehingga PDRB dapat diformulasikan seperti berikut ini :

$$PDRB = w + i + \pi + r \dots\dots\dots 2$$

Keterangan :

w adalah upah sebagai balas jasa atas factor produksi tenaga kerja (SDM).

i adalah bunga sebagai balas jasa atas factor produksi modal (Kapital).

π adalah keuntungan/profit sebagai balas jasa atas factor produksi keahlian atau kewirausahaan (Entrepreneurship).

r adalah sewa sebagai balas jasa atas factor produksi sumber daya alam/tanah.

3). Pendekatan Pengeluaran (Expenditure Approach),

Untuk menghitung pendapatan dengan menggunakan pendekatan ini dengan cara menjumlahkan semua pengeluaran yang dilakukan oleh pelaku ekonomi seperti rumah tangga (Consumption / C), swasta (Investment / I), pemerintah (Government Expenditure / G) dan perdagangan luar negeri (Export / X dan Import / M).

Dengan menggunakan pendekatan ini pendapatan dapat diformulasikan seperti berikut :

$$\text{PDRB} = C + I + G + (X - M) \dots\dots\dots 3$$

Keterangan :

C adalah konsumsi yang dilakukan oleh rumah tangga.

I adalah investasi yang dilakukan oleh pihak swasta.

G adalah pengeluaran yang dilakukan oleh pemerintah untuk menyelenggarakan pemerintahan. X adalah ekspor. M adalah impor.

E. Tinjauan Penelitian Terdahulu

Brata (2004) dalam penelitiannya menyatakan bahwa terdapat 2 (dua) komponen penerimaan daerah yang memiliki pengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi yaitu, Pendapatan Asli Daerah (PAD) dengan Sumbangan dan Bantuan. Namun hasil penelitian Brata belum mencakup periode setelah diberlakukannya otonomi daerah, sehingga dimungkinkan PAD akan memiliki hubungan negative dengan pertumbuhan ekonomi jika daerah terlalu berambisi untuk meningkatkan PADnya, karena akan menimbulkan dan mendorong terjadinya ekonomi biaya tinggi di daerah.

Hasil penelitian Brata ini, diperkuat oleh hasil penelitian Simanjuntak (2006) menunjukkan bahwa variabel PAD dan DAU memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi yang dinilai dengan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) dengan harga konstan di Kabupaten Labuhan Batu. Selanjutnya hasil penelitian Saragih (2006) mencoba menganalisis pengaruh keuangan daerah terhadap pertumbuhan ekonomi yang menunjukkan hasil bahwa variabel PAD, DBH dan DAU memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Kabupaten Simalungun.

Penelitian lain yang mencoba untuk melihat faktor yang menentukan pertumbuhan ekonomi adalah penelitian Adi (2006) yang memperlihatkan bahwa desentralisasi memberikan dampak yang sangat berarti bagi pertumbuhan ekonomi daerah. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Lin dan Liu (2000) yang menghasilkan hubungan positif dan signifikan antara desentralisasi fiskal dengan pertumbuhan ekonomi.

Hasil penelitian Pujiati (2008) menyimpulkan bahwa PAD dan DBH memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi namun variabel DAU memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Artinya semakin meningkat DAU akan mengakibatkan pertumbuhan ekonomi semakin berkurang.

Supatman (2010), dalam tesisnya menghasilkan bahwa variabel DAU, PAD dan Belanja Modal secara simultan berpengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi. Namun secara parsial, hanya DAU dan Belanja Modal yang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Sementara PAD mempunyai pengaruh negatif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi.

Helms (1985) dengan menggunakan data panel antar negara menunjukkan kenaikan pajak pusat dan pajak daerah berdampak memperlambat pertumbuhan ekonomi daerah, jika penerimaan pajak digunakan sebagai dana perimbangan pusat-daerah. Kesimpulan yang didapat, bahwa pemberian insentif dana perimbangan berdasarkan pengeluaran lebih baik dibandingkan berdasarkan penerimaan pajak.

Ismal (2002), mencoba melihat dari sudut lain yaitu sisi otoritas moneter, dimana ditemukan mekanisme transfer keuangan antara pusat-daerah akan berpotensi menimbulkan permasalahan dalam operasi pengendalian moneter. Dengan desentralisasi fiskal akan cenderung menimbulkan risiko perubahan perilaku pengendalian fiskal di daerah-daerah. Jika pemerintah daerah mengalokasikan dananya tersebut untuk memperkuat fundamental perekonomian daerah, maka akan memiliki dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi. Namun jika dana transfer tersebut digunakan untuk kegiatan-kegiatan yang tidak produktif, spekulatif dan konsumtif yang akan menimbulkan *idle money*, maka akan memberikan dampak terhadap pengendalian moneter (terutama terhadap jumlah uang beredar). Temuan ini mendukung hasil penelitian sebelumnya di China bahwa desentralisasi ekonomi akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi, tetapi bersifat *inflationary* (Brandt dan Zhu, 2000).

Penelitian Yose Rizal Damuri dan Ari A. Perdana (dalam Sasana : 2009), menghasilkan suatu temuan dimana ekspansi fiskal memiliki dampak terhadap pertumbuhan ekonomi dan kemiskinan. Dampak yang paling terasa terhadap penyediaan kesehatan di sektor masyarakat miskin di perkotaan serta masyarakat bukan angkatan kerja di daerah pedesaan.

Adi (2006), dalam penelitiannya menemukan bahwa pertumbuhan ekonomi daerah memiliki dampak yang signifikan terhadap peningkatan PAD, namun karena pertumbuhan ekonomi daerah Kabupaten / Kota masih rendah, akibatnya penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) juga rendah. Disamping itu ditemukan juga hubungan antara Belanja Pembangunan dan Pertumbuhan Ekonomi secara simultan sangat signifikan dan positif pengaruhnya terhadap Pendapatan Asli Daerah.

Pada penelitian Simanjuntak (2006) di Kabupaten Labuhan Batu, ditemukan bahwa PAD dan DAU berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, dan disamping itu dengan menggunakan analisis “ *time lag* “ dapat disimpulkan bahwa pertumbuhan ekonomi sebelumnya memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi yang berjalan.

Pujiati (2008) dalam penelitiannya di Karesidenan Semarang, menyimpulkan bahwa PAD dan Dana Bagi Hasil berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, sedangkan DAU mempunyai pengaruh negatif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi.

Penelitian Bangun (dalam Supatman : 2010) terhadap 101 pemerintah Kabupaten / Kota yang tersebar di pulau Sumatera, Kepulauan Riau dan Bangka Belitung menyimpulkan bahwa Dana Alokasi Khusus (DAK) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan per kapita, sedangkan Dana Alokasi Umum dan Pendapatan Asli Daerah secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan per kapita.

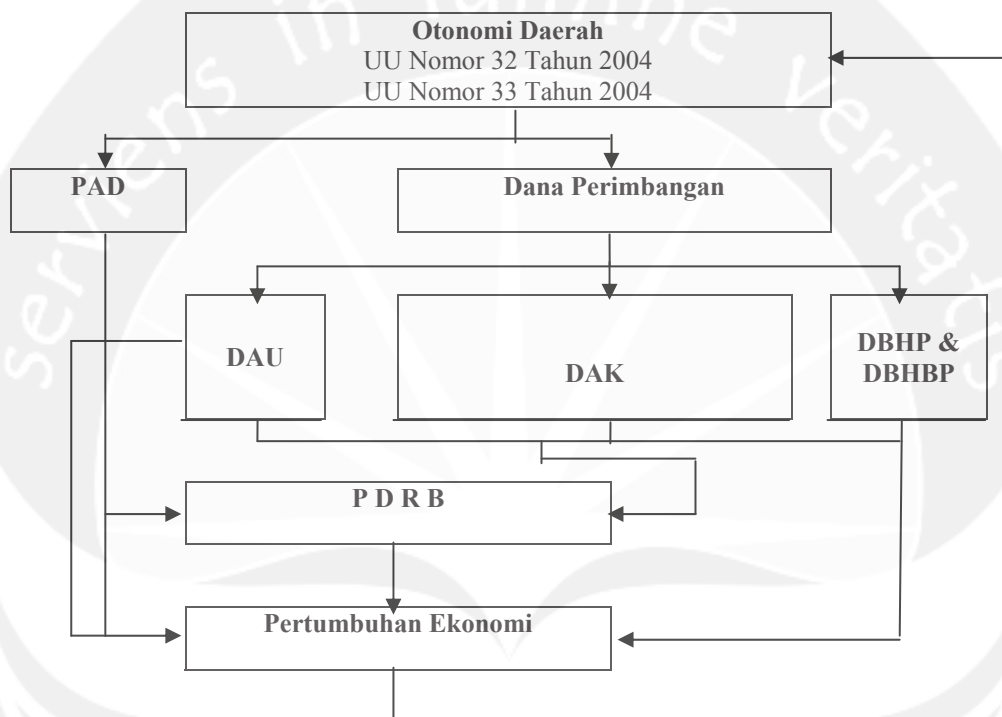
Hasil penelitian Sasana (2009), menyimpulkan bahwa desentralisasi fiskal berpengaruh secara signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi serta mempunyai hubungan yang positif. Sementara penelitian Waluyo (2007), menjelaskan bahwa salah satu komponen Dana Perimbangan yaitu Dana Alokasi Umum (DAU) sebagai pembentuk derajat desentralisasi fiskal memiliki pengaruh yang dominan terhadap pertumbuhan ekonomi daerah.

Supatman (2010), dengan menggunakan 209 pemerintah Kabupaten /Kota di Indonesia menemukan, bahwa DAU, PAD dan Belanja Modal secara bersama-sama

mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi daerah. Sedangkan secara parsial, DAU dan PAD sama-sama memiliki pengaruh negative dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi. Kecuali Belanja Modal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi.

F. Kerangka Pemikiran

Penelitian ini mempunyai 6 (enam) variabel yaitu, Pendapatan Asli Daerah (PAD), Dana Alokasi Umum (DAU), Dana Alokasi Khusus (DAK), Dana Bagi Hasil Pajak dan Bukan Pajak (DBHPBP), Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB) dan pertumbuhan ekonomi daerah (G). Kesemua variabel ini memiliki keterkaitan yang akan menentukan pengaruh atau hubungan antara satu variabel dengan variabel lainnya, baik secara langsung maupun tidak langsung.



Gambar 1
Kerangka Pemikiran Penelitian

G. Hipotesis

Berdasarkan teori-teori, hasil penelitian sebelumnya yang relevan dan kerangka pemikiran penulis diatas dapat dikemukakan hipotesis penelitian seperti berikut :

- 1). **Hipotesis untuk permasalahan pertama dalam penelitian ini adalah :**
Ada hubungan dan pengaruh yang positif dan signifikan antara PAD, DAU, DAK serta DBHP/DBHBP terhadap PDRB.
- 2). **Hipotesis untuk permasalahan kedua dalam penelitian ini adalah :**
Ada hubungan dan pengaruh yang positif dan signifikan antara PAD, DAU dan PDRB serta DBHP/DBHBP terhadap Pertumbuhan Ekonomi (G).

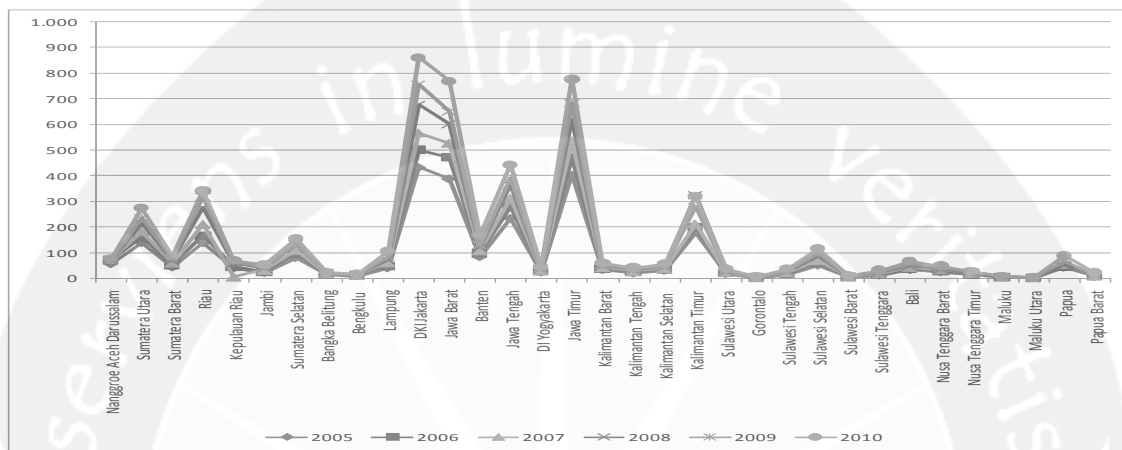
H. Pembahasan dan Hasil Penelitian

H.1. Perkembangan PDRB dan Pertumbuhan Ekonomi Daerah

Selama periode penelitian dari tahun 2005 sampai 2010 sebanyak 17 provinsi (52 %) dari 33 provinsi yang ada mengalami peningkatan PDRB lebih rendah dari peningkatan PDB. Peningkatan yang paling rendah dialami oleh provinsi Nanggroe Aceh

Darussalam rata-rata sebesar 6,36 % per tahun, hal ini disebabkan oleh masih belum pulihnya perekonomian NAD secara keseluruhan akibat bencana Tsunami pada tanggal 26 Desember 2004. Sementara provinsi Papua Barat mengalami pertumbuhan yang paling tinggi dibandingkan provinsi-provinsi yang lainnya sebesar 23,27 % diikuti oleh provinsi Lampung sebesar 21,27 %.

Perkembangan PDRB, ini lebih didominasi oleh provinsi-provinsi yang berada di pulau Jawa serta pulau Sumatera, seperti provinsi Sumatera Utara, Riau, DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur. Sedangkan untuk wilayah Indonesia Bagian Timur pulau Kalimantan memiliki perkembangan PDRB yang cukup tinggi seperti yang terjadi di provinsi Kalimantan Timur. Selengkapnya dapat dilihat dari gambar berikut ini :



Gambar 2.
Perkembangan PDRB per provinsi 2005 - 2010

Secara umum kontribusi setiap provinsi terhadap pembentukan PDB mengalami penurunan selama periode analisis, hanya beberapa provinsi saja yang mengalami peningkatan dalam sumbangannya terhadap PDB seperti, provinsi Riau dari 5,207 % pada tahun 2005 menjadi 6,484 % pada tahun 2010, provinsi Jambi meningkat dari 0,842 % menjadi 1,018 % di tahun 2010, untuk pulau Sumatera.

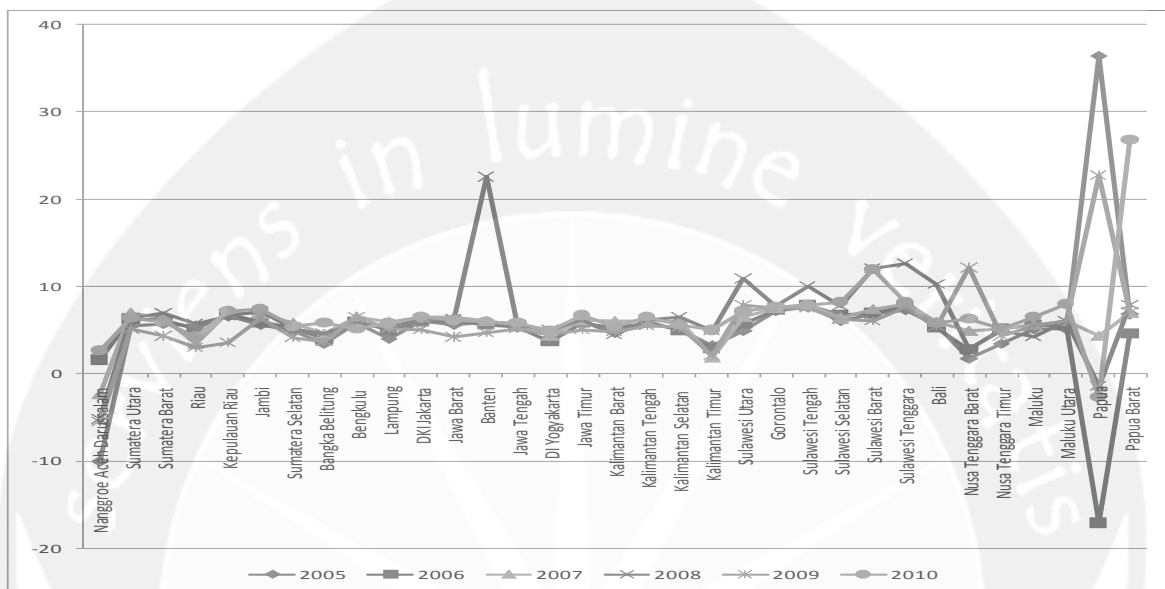
Untuk pulau Jawa provinsi yang mengalami peningkatan yaitu provinsi Jawa Barat dan Banten masing-masing mengalami peningkatan dari 14,580 % menjadi 14,582 % untuk provinsi Jawa Barat dan 3,170 % menjadi 3,227 % untuk provinsi Banten.

Sementara untuk wilayah timur Indonesia peningkatan dialami oleh provinsi Gorontalo, Sulawesi Tengah, Sulawesi Selatan, Sulawesi Barat, Sulawesi Tenggara, Maluku Utara, Papua dan Papua Barat.

Melihat perkembangan ini dapat dikatakan peranan dari provinsi-provinsi yang ada di wilayah Indonesia Timur terhadap perekonomian Indonesia secara keseluruhan sudah mulai memberikan dampak yang cukup berarti dan signifikan, Meskipun secara total kemampuan provinsi-provinsi di wilayah Indonesia Timur secara umum masih lebih rendah dibandingkan provinsi-provinsi yang berada di wilayah Indonesia Barat.

Selama periode analisis pertumbuhan ekonomi setiap provinsi secara umum memiliki pertumbuhan rata-rata antara 3 – 8 %, namun untuk provinsi-provinsi tertentu mengalami pertumbuhan yang relatif ekstrim seperti yang dialami oleh provinsi Nanggroe Aceh Darussalam selama periode analisis mengalami penurunan sebesar 10,12 % pada tahun 2005, tetapi pertumbuhan ini semakin membaik pada tahun 2010 sebesar 2,64 %. Hal ini diakibatkan karena provinsi Nanggroe Aceh Darussalam belum mampu membenahi perekonomiannya secara keseluruhan akibat terjangan bencana Tsunami pada tanggal 26 Desember 2004.

Selain provinsi Nanggroe Aceh Darussalam, provinsi yang mengalami pertumbuhan yang ekstrim adalah provinsi Banten pada tahun 2008 mampu tumbuh sebesar 22,53 % dan kembali melambat pada tahun 2010 sebesar 5,94 %. Provinsi Papua mengalami fluktuasi yang cukup signifikan dari penurunan pertumbuhan ekonomi sebesar 17,14 % pada tahun 2006, meningkat sampai pertumbuhan ekonomi sebesar 22,74 % pada tahun 2009, sekalipun angka ini lebih rendah dibandingkan pada tahun awal analisis sebesar 36,40 %. Namun perekonomian provinsi Papua kembali mengalami kemerosotan pada tahun 2010 sebesar 2,65 %. Secara lengkap dapat dilihat dari gambar berikut :



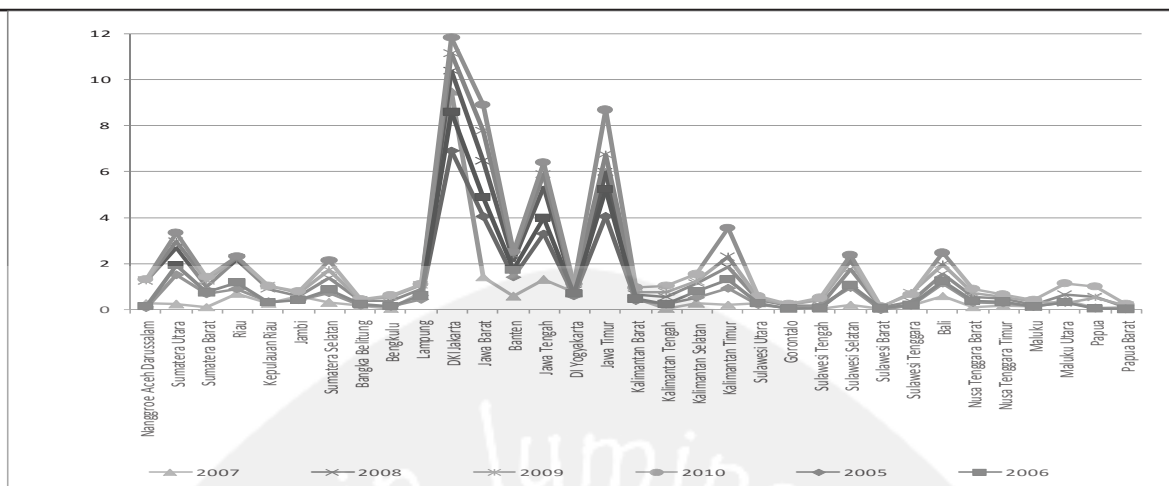
Gambar 3.
Pertumbuhan Ekonomi per provinsi 2005 – 2010

H.2. Perkembangan Pendapatan Asli Daerah (PAD)

Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang selama ini diharapkan dapat menjadi tulang punggung dalam penyelenggaraan pemerintahan di daerah secara umum selama periode penelitian mengalami peningkatan yang cukup signifikan dengan angka rata-rata 25,08 %. Hal ini mengindikasikan bahwa kemampuan daerah untuk meningkatkan serta menggali potensi-potensi yang dimiliki oleh masing-masing daerah sudah mulai mengalami peningkatan.

Peningkatan yang sangat tinggi terjadi di provinsi paling ujung timur dari wilayah Indonesia dan ujung paling barat yaitu provinsi Papua dan Nanggroe Aceh Darussalam masing-masing mengalami peningkatan selama periode analisis sebesar 74,42 % dan 69,76 %. Peningkatan yang rendah terjadi pada provinsi DKI Jakarta sebesar 11,33 % diikuti oleh Banten sebesar 12,04 %.

Meskipun provinsi DKI Jakarta selama periode analisis mengalami peningkatan yang paling rendah dibandingkan provinsi-provinsi lainnya, namun secara nilai total PAD, provinsi DKI Jakarta masih mendominasi penerimaan PAD dibandingkan provinsi-provinsi yang lain dengan nilai sebesar Rp. 6,913 trilyun pada tahun 2005, meningkat menjadi Rp. 11,825 trilyun pada tahun 2010, diikuti oleh provinsi Jawa Barat sebesar Rp. 4,049 trilyun pada tahun 2005 menjadi Rp. 8,913 trilyun pada tahun 2010 dan provinsi Jawa Timur sebesar Rp. 4,055 trilyun pada tahun 2005 menjadi Rp. 8,687 trilyun pada tahun 2010. Sedangkan penerimaan provinsi-provinsi yang lain secara umum rata-rata dibawah Rp. 4 trilyun pada tahun 2005 dan meningkat menjadi di bawah Rp. 8 trilyun pada tahun 2010. Lebih lengkap dapat diperhatikan gambar berikut :



Gambar 4.
Perkembangan PAD per provinsi 2005 – 2010

H.3. Perkembangan Dana Alokasi Khusus (DAK)

Selama periode penelitian terlihat perkembangan pemberian DAK ini terhadap provinsi-provinsi di Indonesia, dimana provinsi Riau secara ekstrim mengalami peningkatan rata-rata sebesar 102,88 %, namun provinsi Maluku Utara terjadi penurunan sekitar 16,84 %. Setelah provinsi Riau, provinsi yang mengalami peningkatan yang tinggi dalam penerimaan DAK adalah provinsi Bangka Belitung sebesar 84,61 % diikuti oleh provinsi Jawa Barat sekitar 71,29 %. Secara umum rata-rata peningkatan penerimaan DAK selama periode analisis sebesar 39,01 %. Pemberian DAK ini masih didominasi oleh provinsi-provinsi seperti Jawa Barat, Jawa Tengah dan Jawa Timur, tetapi pemberian DAK ini juga diberikan dengan jumlah yang cukup tinggi untuk provinsi-provinsi yang berada di wilayah Indonesia Bagian Timur. Hal ini mengindikasikan bahwa pemerintah sudah mulai memperhatikan perkembangan dan pertumbuhan perekonomian di wilayah Indonesia Bagian Timur, dengan meningkatkan pemberian DAK ini ke wilayah tersebut. Jika ini dapat digunakan sesuai dengan aturan, maka konvergensi antar daerah dapat dikurangi dengan cepat.

H.4. Perkembangan Dana Alokasi Umum (DAU)

Selama periode penelitian, pertumbuhan rata-rata penerimaan Dana Alokasi Umum (DAU) oleh setiap provinsi sebesar 14,82 % dengan pertumbuhan yang tertinggi diterima oleh provinsi Papua sebesar 27,12 % dan yang terendah adalah provinsi Kalimantan Timur sebesar – 2, 69 %.

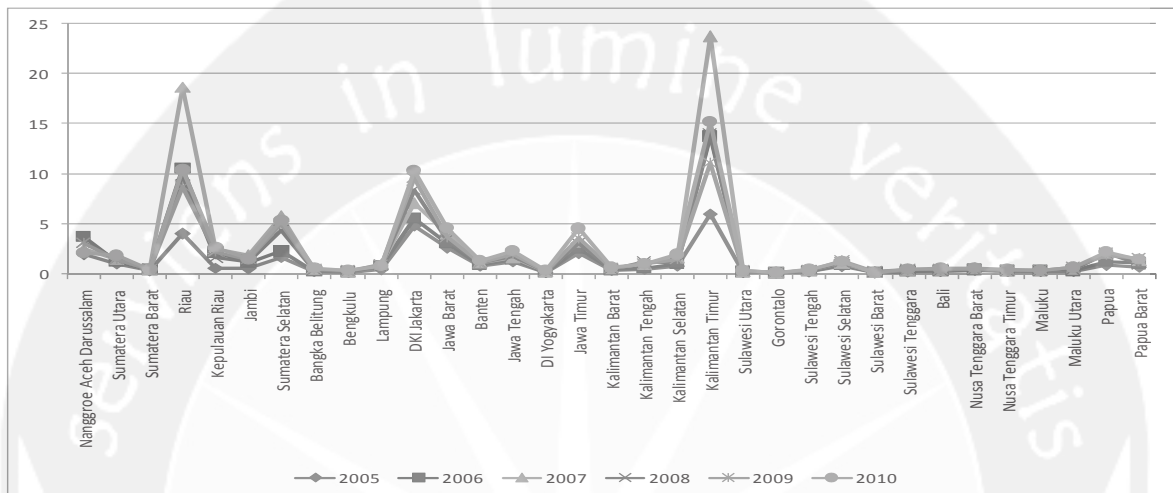
Sementara secara total, penerimaan DAU bagi beberapa daerah seperti provinsi Jawa Timur rata-rata sebesar Rp. 17,878 trilyun, diikuti oleh Jawa Tengah sekitar Rp. 16,805 trilyun dan Jawa Barat sebesar Rp. 15,097 trilyun, dan beberapa daerah lainnya masih relative sangat tinggi. Kondisi ini mengindikasikan bahwa ketergantungan daerah terhadap pusat masih cukup tinggi.

Sedangkan untuk provinsi DKI Jakarta karena tidak tersedianya data pada tahun 2010, sehingga hanya dihitung pertumbuhan rata-ratanya selama 3 tahun sebesar – 60,47 %. Hal ini dapat terjadi karena, bagi provinsi DKI Jakarta yang memiliki PAD yang paling tinggi dibandingkan provinsi-provinsi lainnya sehingga dana bantuan dari pemerintah pusat sudah dapat dikurangi pemberiannya, sebab provinsi DKI Jakarta mampu membiayai pembangunan daerahnya dengan menggunakan Pendapatan Asli Daerah (PAD).

Dalam tataran konsep otonomi daerah, seharusnya kondisi seperti provinsi DKI Jakarta ini harus dicontoh oleh provinsi-provinsi lainnya sehingga harapan dari otonomi daerah untuk mewujudkan daerah yang mandiri dapat terpenuhi.

H.5. Perkembangan Dana Bagi Hasil Pajak dan Bukan Pajak (DBHPBP)

Selama penelitian provinsi yang menikmati penerimaan DBHPBP terbesar adalah provinsi Kalimantan Timur, diikuti oleh DKI Jakarta dan Riau. Namun untuk provinsi DKI Jakarta, dana bagi hasil lebih banyak diperoleh dari hasil pajak, sementara provinsi Kalimantan Timur lebih banyak bersumber dari hasil kekayaan alam (kehutanan) sedangkan Riau dari hasil pertambangan. Untuk lebih jelasnya perhatikan gambar berikut :



Gambar 5
Perkembangan Dana Bagi Hasil Pajak dan Bukan Pajak per provinsi 2005 – 2010

H.6. Hasil Pengolahan Data

Model yang akan diuji dalam penelitian ini adalah bagaimana PDRB dipengaruhi oleh PAD, DAK, DAU serta DBHPBP, dan bagaimana Growth dipengaruhi oleh PAD, PDRB, DAU dan DBHPBP, sehingga dapat dibangun model seperti berikut :

$$\text{PDRB} = f(\text{PAD}, \text{DAK}, \text{DAU}, \text{DBHPBP}).$$

$$\text{PDRB}_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 \text{PAD}_{it} + \beta_2 \text{DAU}_{it} + \beta_3 \text{DAK}_{it} + \beta_4 \text{DBHPBP}_{it} + \varepsilon_{it}$$

$$G = f(\text{PAD}, \text{DBHPBP}, \text{PDRB}, \text{DAU})$$

$$\text{Growth}_{it} = \delta_{it} + \gamma_1 \text{PAD}_{it} + \gamma_2 \text{DBHPBP}_{it} + \gamma_3 \text{PDRB}_{it} + \gamma_4 \text{DAU}_{it} + u_{it}$$

Pendekatan yang digunakan dalam pengujian model ini dengan membandingkan antara *Fixed Effect Model* (FEM) dan *Random Effect Model* (REM). Model yang dipilih akan ditentukan dengan menggunakan uji Hausmann (*Hausmann Test*).

Setelah melalui beberapa tahap pengujian dengan pendekatan ekonometrika, model yang pilih untuk analisis adalah :

Tabel 3

Fixed Effect Model (FEM)

$$PDRB_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 PAD_{it} + \beta_2 DAU_{it} + \beta_3 DAK_{it} + \beta_4 DBHPBP_{it} + \varepsilon_{it}$$

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	36026595	3745502.	9.618630	0.0000
PAD?	24.11850	5.922742	4.072185	0.0001
DAK?	-1.172955	8.127260	-0.144324	0.8854
DAU?	6.180111	1.899588	3.253396	0.0014
DBHPBP?	4.415034	2.019541	2.186158	0.0303
R-squared	0.979414	Mean dependent var		1.13E+08
Adjusted R-squared	0.974705	S.D. dependent var		93170437
S.E. of regression	19242438	Sum squared resid		5.67E+16
F-statistic	207.9799	Durbin-Watson stat		1.462084
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber : Diolah

Tabel 4

Fixed Effect Model (FEM)

$$Growth_{it} = \delta_{it} + \gamma_1 PAD_{it} + \gamma_2 DBHPBP_{it} + \gamma_3 PDRB_{it} + \gamma_4 DAU_{it} + u_{it}$$

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.730999	0.554077	3.124116	0.0021
PDRB?	0.531444	0.073701	7.210810	0.0000
PAD?	-1.66E-08	3.22E-09	-5.153616	0.0000
DAU?	1.56E-08	3.77E-09	4.129355	0.0001
DBHPBP?	4.12E-08	4.60E-09	8.956946	0.0000
R-squared	0.994184	Mean dependent var		10.16903
Adjusted R-squared	0.992825	S.D. dependent var		7.388273
S.E. of regression	0.078452	Sum squared resid		0.947819
F-statistic	731.2543	Durbin-Watson stat		2.022431
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber Diolah

Setelah dilakukan beberapa pengujian yang diperlukan dalam analisis terhadap model yang dibangun/diperoleh, dapat diambil beberapa kesimpulan umum untuk Sub Struktur model I yaitu :

1. Setiap terjadi perubahan pada PAD sebesar 1 unit akan meningkatkan PDRB sebesar 24,12 unit atau sebaliknya. Artinya terdapat hubungan dan pengaruh yang positif antara PAD dengan PDRB. Hasil ini sejalan dengan hasil penelitian-penelitian sebelumnya seperti yang dilakukan oleh Brata (2004), Simanjuntak (2006), Pujiati (2008), Saragih (2006) dan Bangun (dalam Supatman 2010). Namun hasil penelitian ini berbeda dengan hasil temuan dari Helms (1985), Supatman (2010) yang sama-sama menemukan bahwa terdapat hubungan negative antara PAD dengan PDRB.
2. Hubungan dan pengaruh DAK terhadap PDRB secara statistik tidak signifikan dan negative, yang artinya semakin meningkat DAK, akan menyebabkan PDRB semakin berkurang. Artinya jika DAK ditingkatkan sebesar Rp. 1 juta, maka PDRB akan berkurang sebesar Rp. 1,17 juta atau sebaliknya. Hasil ini sejalan dengan penelitian Bangun (dalam Supatman 2010). Hubungan ini dapat dikatakan, pemberian DAK kepada daerah tidak mampu mendorong terjadinya peningkatan terhadap PDRB,

kondisi ini dapat dimaklumi, karena saat ini penggunaan DAK masih belum mampu menyentuh perekonomian sampai pada tingkat yang lebih rendah.

3. Terdapat hubungan dan pengaruh yang positif dan signifikan dari DAU terhadap PDRB. Hal ini berarti, jika terjadi peningkatan DAU sebesar Rp. 1 juta, akan meningkatkan PDRB sebesar Rp. 6,18 juta atau sebaliknya. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Simanjuntak (2006), Saragih (2006), Waluyo (2007), Supatman (2010) dan Bangun (dalam Supatman 2010). Sementara hasil penelitian ini berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Pujiati (2008) yang menemukan bahwa hubungan dan pengaruh DAU terhadap PDRB adalah negatif.
4. Hasil yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah, bahwa setiap terjadi kenaikan DBHPBP (Dana Bagi Hasil Pajak & Bukan Pajak) oleh daerah sebesar Rp. 1 juta akan mampu meningkatkan PDRB daerah sebesar Rp. 4,32 juta atau sebaliknya. Hubungan dan pengaruh ini secara statistik signifikan. Penelitian ini memperkuat hasil penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh Saragih (2006) dan Pujiati (2008).

Dari Sub Struktur model II dapat ditarik beberapa kesimpulan umum seperti berikut

1. Setiap terjadi kenaikan PAD sebesar 1 unit akan menurunkan pertumbuhan ekonomi daerah sebesar $1,66 \times 10^{-8}$ unit atau sebaliknya. Hasil penelitian ini membuktikan dugaan Brata (2004), bahwa jika penelitian tentang pengaruh PAD terhadap pertumbuhan ekonomi dilakukan setelah periode otonomi daerah diberlakukann. Brata menduga hubungan antara PAD dengan pertumbuhan ekonomi daerah dapat menjadi negatif, jika daerah terlalu berambisi untuk meningkatkan PADnya, sekalipun hasil penelitian Brata pada tahun 2004 menemukan hubungan positif antara PAD dengan pertumbuhan ekonomi daerah. Penelitian ini berbeda hasilnya dengan penelitian-penelitian yang dilakukan oleh Brata (2004), Simanjuntak (2006), Saragih (2006), Adi (2006), Pujiati (2008), dan Bangun (dalam Supatman 2010), dimana penelitian-penelitian ini menemukan hubungan yang positif antara PAD dengan pertumbuhan ekonomi daerah. Hasil penelitian ini sama dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Helms (1985) dan Supatman (2010).
2. Penelitian ini menemukan bahwa terdapat hubungan positif dan signifikan antara Dana Bagi Hasil Pajak & Bukan Pajak (DBHPBP) dengan pertumbuhan ekonomi daerah (Growth), artinya setiap terjadi kenaikan DBHPBP sebesar 1 unit, akan mengakibatkan pertumbuhan ekonomi daerah akan meningkat sebesar $4,12 \times 10^{-8}$ unit, atau sebaliknya. Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian-penelitian lainnya yang dilakukan oleh, Saragih (2006) dan Pujiati (2008).
3. Pengaruh PDRB terhadap pertumbuhan ekonomi daerah dalam penelitian ini ditemukan memiliki hubungan yang positif dan signifikan, dimana setiap terjadi peningkatan PDRB sebesar 1 % akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah sebesar 0,53 % atau sebaliknya. Penelitian ini berbeda dengan penelitian-penelitian yang terdahulu, yang tidak/belum pernah melihat keterkaitan antara PDRB dengan pertumbuhan ekonomi.
4. Sementara hubungan antara DAU dengan pertumbuhan ekonomi daerah ditemukan hasil, bahwa semakin meningkat penerimaan DAU bagi daerah sebesar 1 unit akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi daerah sebesar $1,56 \times 10^{-8}$ unit, atau sebaliknya. Hasil temuan ini sama dengan temuan dari Lin dan Liu (2000), Brandt dan Zhu (2000), Ismal (2002), Saragih (2006), Simanjuntak (2006), Adi (2006), Waluyo (2007), Sasana (2009) dan Bangun (dalam Supatman 2010). Sedangkan hasil penelitian ini berbeda dengan temuan Pujiati (2008) dan Supatman (2010).

Secara matrik dapat digambarkan hasil pengolahan data seperti tabel berikut :

Tabel 5. Hasil Ringkasan Model Penelitian

VARIABEL		EKSOGEN						
		C	PDRB	PAD	DAK	DAU	DBHPBP	
E N D O G E N	PDRB	36.026.595		24,12	- 1,17	6,18	4,32	R _{square} =
	SE	3.745.502		5,922742	8,127260	1,899588	2,019541	0,979414
	t _{statistik}	9,61863		4,072185	-0,144324	3,253396	2,186158	F _{statistik} =
								2,079.799
	GROWTH	1,73	0,53	- 1,66x10 ⁻⁸		1,56x10 ⁻⁸	4,12x10 ⁻⁸	R _{square} =
	SE	0,554077	0,073701	3,22x10 ⁻⁹		3,77x10 ⁻⁹	4,60x10 ⁻⁹	0,994184
	t _{statistik}	3,124116	7,21081	-5,153616		4,129355	8,956946	F _{statistik} =
								731,2543

Sumber : Diolah

I. Kesimpulan

Dari hasil penelitian ini dapat diperoleh beberapa kesimpulan penting seperti :

1. Terdapat hubungan dan pengaruh yang signifikan dan positif antara Pendapatan Asli daerah (PAD), Dana Alokasi Umum (DAU) dan Dana Bagi Hasil Pajak & Bukan Pajak (DBHPBP) dengan Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB). Namun Dana Alokasi Khusus (DAK) secara statistik tidak signifikan mempengaruhi PDRB dan pengaruhnya terhadap PDRB juga negatif. Besarnya kontribusi dari variabel bebas (PAD, DAU, DAK dan DBHPBP) terhadap variabel terikat (PDRB) secara bersama-sama sebesar 97,50 %, sedangkan pengaruh variabel lain diluar model sekitar 2,50 %.
2. Pertumbuhan ekonomi daerah (*Growth*) secara positif dan signifikan dipengaruhi oleh Pendapatan Domestik Regional Bruto (PDRB), Dana Alokasi Umum (DAU) dan DBHPBP, namun memiliki hubungan dan pengaruh yang negatif dengan Pendapatan Asli Daerah (PAD) sekalipun signifikan secara statistik. Sumbangan yang diberikan oleh PDRB, DAU, DBHPBP dan PAD secara bersama-sama terhadap pertumbuhan ekonomi daerah (*Growth*) sekitar 99,30 % dan sisanya sekitar 0,70 % dipengaruhi oleh variabel lain di luar model.

DAFTAR PUSTAKA

- Adi, Priyo Hari (2006) : **Hubungan Antara Pertumbuhan Ekonomi Daerah, Belanja Pembangunan dan Pendapatan Asli Daerah (Studi pada Kabupaten dan Kota se Jawa – Bali)** SNA IX Padang 23 – 26 Agustus 2006.
- Brandt, Loren dan Zhu, Ziadong (2000) : **Redistribution in a Decentralized Economy : Growth and Inflation in China Under Reform**, *The Journal of Political Economy* Volume 108, Issue 2, April.
- Brata, Aloysius Gunadi (2004) : **Komposisi Penerimaan Sektor Publik dan Pertumbuhan Ekonomi Regional**, Lembaga Penelitian Universitas Atma Jaya, Yogyakarta.
- Case, Karl E & Ray C. Fair (2007) : **Prinsip-Prinsip Ekonomi**, Alih Bahasa Y. Andri Zaimur, SE, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Halim, Abdul (2002) : **Akuntansi Sektor Publik , Akuntansi Keuangan Daerah**, Salemba Empat, Jakarta.
- Halim, Abdul (2004) : **Akuntansi Sektor Publik , Akuntansi Keuangan Daerah**, Edisi Revisi, Salemba Empat, Jakarta.

- Hanani, Nuhfil dan Kardono (2004) : **Teori Ekonomi Makro Pendekatan Grafis dan Matematis**, Malang.
- Helms, Jay L (1985) : **The Effect of State and Local Taxes on Economic Growth : A Time Series – Cross Section Approach**, Dalam Wallace E Oates (Ed) *The Economics of Fiscal Federalism and Local Finance*, Edward Elgar, Centelham, United Kingdom.
- Ismal, Rifki (2002) : **Penelitian Tentang Apakah Penerapan Otonomi Daerah Khususnya Alokasi Dana Perimbangan Keuangan Pusat Dan Daerah (PKPD) dan Non PKPD Selama Tahun 2001 Telah Memberikan Dampak Kepada Pengendalian Moneter ?** *Buletin Ekonomi dan Moneter*, Volume 5 Nomor 2.
- Jhingan, M.L. (1993) : **Ekonomi Pembangunan Dan Perencanaan**, PT RajaGrafindo Persada, Jakarta.
- Kaloh, J (2002) : **Mencari Bentuk Otonomi Daerah**, PT Rineka Cipta, Jakarta.
- Lin, Justin Yifu dan Zhiqiang Liu (2000) : **Fiscal Decentralization and Economic Growth in China**, *Economic Development and Cultural Change*, October 2000, ABI/INFORM Global.
- Mahi, Raksaka (2002) : **Desentralisasi Fiskal dan Otonomi Daerah**, Makalah disampaikan dalam Kursus Reguler Angkatan XXXV, LEMHANAS, 25 Agustus 2002, Jakarta.
- Mahi, Raksaka (2005) : **Peran Pendapatan Asli Daerah di Era Otonomi Daerah**, *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, Volume 6, Nomor 1 Juli.
- Mankiw, Gregory N (2007) : **Makroekonomi**, Alih Bahasa Fitria Liza, SE dan Imam Nurmawan, SE, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Pujiati, Amin (2008) : **Analisis Pertumbuhan Ekonomi di Karesidenan Semarang Era Desentralisasi Fiskal**, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, 61 – 70.
- Putong, Iskandar & Nuring Dyah Andjaswati (2010) : **Pengantar Ekonomi Makro**, Edisi Kedua, Penerbit Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Saragih, Jan Warner (2006) : **Analisis Pengaruh Keuangan Daerah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Kabupaten Simalungun**, Tesis S2 Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Sasana, Hadi (2009) : **Peran Desentralisasi Fiskal Terhadap Kinerja Ekonomi Di Kabupaten/Kota Provinsi Jawa Tengah**, *Jurnal Ekonomi Pembangunan* Volume 10, Nomor 1, Juni 2009, Hal. 103 – 124.
- Simanjuntak, Dasan (2006) : **Analisis Pengaruh PAD Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Kabupaten Labuhan Batu**, Tesis S2 Pascasarjana Universitas Sumatera Utara, Medan.
- Supatman (2010) : **Pengaruh Dana Alokasi Umum (DAU), Dana Alokasi Khusus (DAK) dan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Dengan Belanja Modal sebagai Variabel Intervening**, Tesis S2 Pascasarjana, Universitas Padjadjaran, Bandung.
- Todaro, Michael P. And Smith Stephen C., (2003) : **Economic Development**, Eighth Edition, Pearson Education Limited, United Kingdom.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2004 Tentang **Pemerintahan Daerah**.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 33 Tahun 2004 Tentang **Perimbangan Keuangan Pusat dan Daerah**.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 34 Tahun 2000 Tentang **Pajak Daerah dan Retribusi Daerah**.

Waluyo, Joko (2007) : **Dampak Desentralisasi Fiskal Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Dan Ketimpangan Pendapatan Antar Daerah Di Indonesia**, Parallel Session IA ; Fiscal Decentralization 12 Desember 2007, Wisma Makara, Kampus UI-Depok



**ANALISIS INDIKATOR SOLVENCY BANK PADA PERIODE KRISIS
MONETER DAN KRISIS GLOBAL TERHADAP BUSN DEvisa DI
INDONESIA, PERIODE 1998 – 2009.**

Oleh :

Marlina Deasy Hartanto
deasy.hartanto@gmail.com

Ishak Ramli*
Ishram01@yahoo.com

Darmawan Achmad*
darmawanachmad@gmail.com

Fakultas Ekonomi Universitas Tarumanagara Jakarta

Abstract

Global crisis who had co-dragging the financial crisis a major impact on bank solvency. Predicted levels of solvency and the factors that influence it are important to note, for determine the actions in order for the banking system has always been on the solvent condition. The study was done in order to test whether CAR, profitability, LDR, NPLs, CRR has an influence to bank solvency on crisis period in 1998-2001 and the global crisis of 2007-2009.

Companies that became the study sample was as many as 26 private banks "BUSN Foreign exchange" that operations in Indonesia during the period 1998-2001 and 2007-2009. While this type of data used in this study are panel data based on the reference center of the capital market reports and the report of Bank Indonesia. To analyze our data using a random effects method to estimate multiple linear regression based on the processing techniques that use the software Eviews 7.1.

The research results reveals that the CAR, profitability, LDR, NPLs, CRR affects the rate of bank solvency on moneter crisis. Instead CAR, profitability, solvency LDR affect bank solvency at global crisis.

Keyword : *Capital Adequacy Ratio, profitability, Loan to Deposit Ratio, Non Performing Loan and bank solvency*

Latar Belakang

Indonesia merupakan salah satu dari negara-negara di Asia yang pernah mengalami keterpurukan ekonomi pada saat krisis moneter khususnya sektor perbankan. Sektor perbankan yang berperan besar dalam mengatur, menghimpun, menyalurkan dana masyarakat, menghadapi kesulitan yang sangat serius ketika krisis moneter mulai melanda di pertengahan tahun 1997.

Dua krisis ekonomi terbesar yang pernah melanda Indonesia dalam satu dakade terakhir adalah krisis moneter yang berlangsung pada tahun 1998 dan krisis global tahun 2008. DermigucKunt (2000) dalam Ishihara (2005) menjelaskan, *"Bank crises are*

conceptually defined as a period in which significant segment of the banking system become illiquid or insolvent

Kedua krisis tersebut secara langsung mempengaruhi sektor perbankan yang merupakan *agent of development* dari perekonomian Indonesia. Keadaan diatas menjadi paradoks sebagaimana pernyataan Suseno dan Abdullah (2005) bahwa keberadaan bank yang sehat merupakan prasyarat bagi suatu perekonomian yang sehat, baik sebagai individu maupun secara keseluruhan dalam suatu sistem.

Krisis moneter di tahun 1998, berawal dari terdepresiasinya mata uang rupiah terhadap US dollar sehingga menyebabkan kenaikan kewajiban dalam rupiah bank yang menghimpun dana dalam bentuk valuta asing. Krisis moneter tahun tersebut sebagai masa yang menghadapi persoalan terberat dalam tiga puluh tahun pelaksanaan pembangunan ekonomi Indonesia. Tidak hanya sistem perekonomian yang menjadi masalah tetapi juga ikut menyebabkan krisis hilangnya kepercayaan masyarakat kepada bank. Atas dasar kondisi itulah pemerintah memutuskan untuk mencabut izin usaha 16 bank swasta yang dinyatakan *insolvent*.

Dalam jangka waktu kurang dari satu dasawarsa, krisis lain pun kembali terjadi. Kenaikan suku bunga kredit Amerika menjadi 5% pada tahun 2008 telah menyeret terjadinya kredit macet terhadap pembayaran subprime mortgage dan menyebar ke negara di berbagai belahan dunia lain sehingga berkembang menjadi krisis global. Krisis global mulai menekan nilai tukar rupiah dan mendorong laju inflasi. Kekhawatiran masyarakat akan terulangnya “tragedi krisis moneter” tercermin dari keputusan mereka menarik simpanan-simpanannya di bank, yang pada akhirnya turut memperparah kondisi sektor perbankan.

Terpuruknya sektor perbankan disebabkan oleh karena sistem perbankan yang rapuh dan lemahnya pengawasan dari Otoritas moneter telah memicu terjadinya krisis solvabilitas. “*Solvency crises refer to a situation where the bank’s liabilities exceed its asets in present value and the bank is effectively bankrupt*” (Kumar dkk., dalam Ishihara 2005).

Indira dan Muljawan (1998) menyebutkan bahwa apabila otoritas pengawasan perbankan dapat mengetahui secara akurat dan mampu memprediksi tingkat solvensi perbankan untuk masa mendatang, akan sangat membantu dalam menentukan tindakan yang harus diambil agar sistem perbankan selalu berada dalam kondisi *solvent*. Berikut ini merupakan gambaran tingkat *solvency* bank-bank umum devisa pada tahun 1998 dan 2008 :

Tabel 1.1. Rasio *Solvency* Bank

<i>Solvency</i> Bank Ratio	1998	2008
Bank Agro	1.0057	1.0987
Bank Artha Graha Indonesia Tbk	1.0676	1.077
Bank Bukopin	0.8817	1.071
Bank Bumi Arta	1.1589	1.2382
Bank Bumi Putera	1.1434	1.0873
Bank Central Asia (BCA)	0.7248	1.1051
Bank CIMB Niaga	0.8012	1.0997
Bank Danamon Indonesia	0.4324	1.1123
Bank Ekonomi Rahardja	1.0925	1.0982
Bank Ganesha	0.839	1.0919
Bank Hana	1.2369	1.4103

Bank ICBC Indonesia	1.3563	1.4656
Bank Internasional Indonesia (BII)	0.7748	1.1007
Bank Kesawan	1.1816	1.0668
Bank Maspion Indonesia	1.223	1.1069
Bank Mayapada	1.2056	1.2083
Bank Mega	1.129	1.0897
Bank Metro Express	1.484	1.6348
Bank Muamalat	1.1754	1.0806
Bank Nusantara Parahyangan	1.1364	1.1014
Bank OCBC NISP	1.1328	1.1186
Bank Panin	1.1503	1.1447
Bank Sinar Mas	1.14	1.074
Bank Swadesi	1.2145	1.2624
Bank Syariah Mandiri	0.8791	1.0762
Bank UOB Buana	1.0435	1.2214

Kondisi kesehatan perbankan biasanya dievaluasi dengan melihat bagaimana kondisi risiko yang dihadapi perbankan. Rasio finansial untuk melihat kesehatan bank pada umumnya menggunakan NPL (rasio antara kredit bermasalah terhadap total kredit), CL (rasio aktiva lancar terhadap kewajiban lancar), LDR (rasio kredit terhadap dana pihak ketiga), CAR (rasio ekuitas terhadap total aktiva), AER (rasio total aktiva terhadap jumlah karyawan) (Azansyah, 2008).

Toby (2007) menjelaskan bahwa terdapat beberapa faktor seperti *Capital Adequacy Ratio* (CAR), *Loan to Deposit Ratio* (LDR), *Cash Reserve Ratio* (CRR), *Pretax Profit Margin*, *Incremental Capital Requirement*, dan profitabilitas yang mempengaruhi *solvency* bank. Kornert (2006) menyatakan bahwa ada keterkaitan hubungan antara likuiditas serta pergerakan suku bunga, *deposit*, *reserve ratio* dengan *solvency*. Menurut Indira dan Muljawan (1998) kualitas aktiva produktif (KAP) dan *capital adequacy ratio* (CAR) mempengaruhi *solvency bank*. Haldane dkk., (2004) menjelaskan bahwa ketidakstabilan makro ekonomi mempengaruhi *solvency bank*.

Buttler (1999) menjelaskan bahwa *asymmetric information* dan tingkat informasi mempengaruhi *solvency bank*. Eastwood (2004) menjelaskan bahwa *solvency bank* dipengaruhi oleh *intangible capital* dan portofolio bank. Menurut Sugiarto *size* mempengaruhi *solvency bank*. Zweifel dkk., (2009) menjelaskan bahwa memaksimalkan *Return on Risk-Adjusted Capital* (RORAC) mempengaruhi *solvency bank*. Mishkin (1996) menjelaskan *asymmetric information* mempengaruhi *solvency bank*.

Dari uraian beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat *solvency bank*, maka penelitian ini ingin mengetahui “**Indikator Penentu Solvency Bank di Indonesia pada Periode Krisis Moneter dan Krisis Global periode 1998 – 2009.**”

Kegunaan Penelitian

Ditinjau dari sasaran pembacanya, yakni para akademisi jurusan ekonomi, peneliti, pengambil kebijakan, praktisi, maupun institusi terkait lainnya, penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk:

1. Pengembangan ilmu Teori ekonomi & statistika, khususnya yang berkaitan dengan materi penelitian.
2. Bahan kajian bagi pengambil kebijakan untuk meningkatkan pengawasan otoritas moneter terhadap kinerja perbankan guna melindungi dana masyarakat sekaligus mengefektifkan fungsi intermediasi dalam rangka mendorong pertumbuhan ekonomi negara.

Penelitian yang Relevan

Pengaruh antara masing-masing variabel dapat dilihat dari penelitian penelitian yang dilakukan sebelumnya:

1. Toby (2007) melakukan analisa CAMEL dan meneliti indikator keuangan beserta implikasi kehati-hatian (*prudent*) pada sistem perbankan di Nigeria. Sampel yang digunakan adalah 26 Bank di Nigeria tahun 1999- 2001. Hasil yang diperoleh adalah adanya pengaruh positif antara CAR dengan *solvency* bank, CRR dengan *solvency* bank, profitabilitas dengan *solvency* bank, *pre-tax* profit margin dengan *solvency* bank, rasio kas dan *bank balances-to-total liabilities* dengan total assets, adanya pengaruh negatif antara LDR, NPL dengan *solvency* bank, adanya pengaruh negatif antara NPL dan CRR.
2. Indira dan Muljawan (1998) memprediksi kondisi perbankan di Indonesia melalui pendekatan *solvency* secara dinamis pada periode 1997-1998. Sampel yang digunakan adalah 18 bank yang dipilih secara random. Indira dan Muljawan menggunakan metode kuantitatif *Discriminant Analysis* untuk memperkirakan faktor-faktor yang paling membedakan antara bank yang *solvent* dan *insolvent*. Hasil yang diperoleh adalah CAR, kualitas aktiva produktif (KAP), dan likuiditas dengan rasio *liquid asets to total asets* mempengaruhi *solvency*.

Hipotesis

Berdasarkan landasan teori, maka hipotesis penelitian dapat dibentuk sbb :

- Hipotesis 1 : *Capital Adequacy Ratio* (CAR) mempengaruhi *solvency* bank pada Periode krisis moneter (1998-2001) & krisis global (2007- 2009).
- Hipotesis 2 : Profitabilitas mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis moneter (1998-2001) & krisis global (2007-2009).
- Hipotesis 3 : *Loan to Deposit Ratio* (LDR) berpengaruh terhadap *solvency* bank pada periode krisis moneter (1998-2001) dan krisis global (2007-2009).
- Hipotesis 4 : *Non Performing Loan* (NPL) mempengaruhi *solvency* Bank pada periode krisis moneter (1998-2001) dan krisis global (2007-2009).
- Hipotesis 5 : *Cash Reserve Ratio* (CRR) mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis moneter (1998-2001) dan krisis global (2007-2009).
- Hipotesis 6 : CAR, profitabilitas, LDR, NPL, & CRR secara simultan mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis moneter (1998-2001) dan krisis global (2007-2009).

Persamaan analisis regresi ganda dalam penelitian ini adalah

$$Y' = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + e$$

Keterangan :

- Y' = *Solvency Bank*
 α = Konstanta
 β_1 = Koefisien regresi X_1
 X_1 = *Capital Adequacy Ratio (CAR)*
 β_2 = Koefisien regresi X_2
 X_2 = *Return on Aset (ROA)*
 β_3 = Koefisien regresi X_3
 X_3 = *Loan to Deposit Ratio (LDR)*
 β_4 = Koefisien regresi X_4
 X_4 = *Non Performing Loan (NPL)*
 β_5 = Koefisien regresi X_5
 X_5 = *Cash Reserve Ratio (CRR)*
 e = *error* pada garis regresi

Hasil Penelitian

Untuk mencapai tujuan penelitian, analisis data diawali dengan uji hausman dan pengujian hipotesis terhadap model regresi yang diperoleh meliputi uji regresi secara parsial dan uji regresi secara simultan.

Uji Hausman

Hasil pengujian hausman sebagai berikut

Tabel 4.1. Hasil Pengujian Hausman

Cross section random	1998-2001	2007-2009
Prob	0.3381	0.7901
Chi-sq Statistic	5.685056	2.409498

Sumber: Hasil Pengolahan Data dengan Eviews 7.1

Tabel 4.1 hasil pengujian hausman tahun 1998-2001 probabilitas sebesar 0.3381, sedangkan untuk tahun 2007-2009 diperoleh probabilitas sebesar 0.7901. Hal ini menunjukkan bahwa kedua hasil pengujian tersebut lebih besar dari 0.05, artinya H_0 ditolak. Jadi dapat disimpulkan bahwa model data panel yang dipilih untuk periode 1998- 2001 dan 2007-2009 adalah *random effect*.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tahap berikutnya dari penelitian ini adalah analisis regresi berganda. Tujuan dari analisis regresi berganda adalah untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen pada saat krisis moneter (1997- 2001) dan pada saat krisis global (2007-2009).

Analisis regresi linear berganda sebagai berikut :

Tabel 4.2. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda Tahun 2007-2009

Dependent Variable: SOLVENCY?

Method: Pooled EGLS (Cross-section random effects) Date:

12/09/11 Time: 00:10

Sample: 2007 2009

Included observations: 3

Cross-sections included: 26

Total pool (balanced) observations: 78

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.783617	0.049780	15.74173	0.0000
CAR?	0.663216	0.048772	13.59817	0.0000
ROA?	2.283226	0.826610	2.762158	0.0073
LDR?	0.245642	0.046454	5.287798	0.0000
NPL?	-0.005285	0.588527	-0.008981	0.9929
CRR?	-0.051157	0.242592	-0.210877	0.8336
R-squared	0.802695	Mean dependent var	0.342923	
Adjusted R-squared	0.788993	S.D. dependent var	0.081804	
S.E. of regression	0.037577	Sum squared resid	0.101666	
F-statistic	58.58353	Durbin-Watson stat	1.414745	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber : Hasil olahan Eviews 7.1

Berdasarkan Tabel 4.2 persamaan regresi linear berganda pada saat krisis moneter tahun 2007-2009 adalah:

$$Y' = 0.783617 + 0.663216 X_1 + 2.283226 X_2 + 0.245642 X_3 - 0.005285 X_4 - 0.051157 X_5$$

Dari hasil persamaan regresi tersebut maka dapat diketahui bahwa CAR, ROA, dan LDR memiliki pengaruh positif terhadap *solvency* bank, sedangkan NPL dan CRR memiliki pengaruh negative terhadap *solvency* bank. Pada saat CAR, ROA, LDR, NPL, dan CRR sama dengan nol, maka *solvency* bank akan bernilai 0.783617 satuan. Jika CAR mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan naik sebesar 0.663216 satuan. Jika ROA mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan naik sebesar 2.283226 satuan. Jika LDR mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan naik sebesar 0.245642 satuan. Jika NPL mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan turun sebesar 0.005285 satuan. Jika CRR mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan turun sebesar 0.051157 satuan.

Tabel 4.3
Hasil Analisis Regresi Linier Berganda Tahun 1998-2001

Dependent Variable: SOLVENCY?

Method: Pooled EGLS (Cross-section random effects) Date:

12/09/11 Time: 00:03

Sample: 1998 2001

Included observations: 4

Cross-sections included: 26

Total pool (balanced) observations: 104

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.663321	0.039359	16.85327	0.0000
CAR?	0.765637	0.038757	19.75471	0.0000
ROA?	0.522062	0.101674	5.134676	0.0000
LDR?	0.335340	0.0481 63	6.962549	0.0000
NPL?	0.123208	0.059931	2.055827	0.0425
CRR?	0.877335	0.287208	3.054699	0.0029
R-squared	0.904005	Mean dependent var	0.680997	
Adjusted R-squared	0.899 107	S.D. dependent var	0.3 68688	
S.E. of regression	0.117109	Sum squared resid	1.344011	
F-statistic	184.5775	Durbin-Watson stat	1.776037	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Sumber: Hasil Pengolahan Data dengan Eviews 7.1

Berdasarkan Tabel 4.3 persamaan regresi linear berganda pada saat krisis moneter tahun 1998-2001 adalah:

$$Y' = 0.663321 + 0.765637 X1 + 0.522062 X2 + 0.335340 X3 + 0.123208X4 + 0.877335X5$$

Dari hasil persamaan regresi tersebut maka dapat diketahui bahwa CAR, ROA, LDR, NPL, dan CRR memiliki pengaruh positif terhadap *solvency* bank. Pada saat CAR, ROA, LDR, NPL, dan CRR sama dengan nol, maka *solvency* bank akan bernilai 0.66332 1 satuan. Jika CAR mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan naik sebesar 0.765637 satuan. Jika ROA mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan naik sebesar 0.522062 satuan. Jika LDR mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan naik sebesar 0.335340 satuan. Jika NPL mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan naik sebesar 0.123208 satuan. Jika CRR mengalami kenaikan sebesar satu satuan dan variabel independen lainnya konstan, maka *solvency* bank akan naik sebesar 0.877335 satuan.

Nilai R²

Hasil uji R² dapat dilihat pada tabel berikut: **Tabel 4.6**

Keterangan	1998-2001	2007-2009
R-squared	0.904005	0.802695
Adjusted R-squared	0.899107	0.788993

Sumber: Hasil Pengolahan Data dengan Eviews 7.1

Berdasarkan pada hasil perhitungan Eviews 7.1 pada tabel 4.6 diketahui bahwa besarnya pengaruh CAR, profitabilitas, LDR, NPL, dan CRR terhadap *solvency* bank periode krisis moneter adalah sebesar 90.4% dan periode krisis global 80.3% . Sedangkan sisanya sebesar 9.6% dan 19.7% dijelaskan oleh variabel-variabel lainnya antara lain, tingkat informasi bank, *assymetric information*, *currency crisis*, *intangible capital*, portofolio bank, deposito dan *reserve ratio*, kenaikan bunga, *market to book ratio*, pembagian dividen, memaksimalkan *Return on RiskAdjusted Capital*(RORAC). *Adjusted R-squared* pada periode krisis moneter dan pada periode krisis global sebesar 89.9% dan 78.9%. Perubahan *adjusted R-squared* sebesar 11% mungkin disebabkan oleh adanya faktor lain yang lebih menjelaskan pada peristiwa krisis global dibandingkan pada periode krisis moneter seperti *capital inflows* yaitu masuknya dana dari luar negeri ke Indonesia, *currency crisis*, portofolio bank, dan faktor eksternal lainnya sehingga pada periode krisis global CAR, profitabilitas, LDR, NPL, dan CRR pengaruhnya lebih kecil dibandingkan pada saat krisis moneter. Pada periode krisis global (2007-2009) terdapat *capital inflows* dari negara-negara yang mengalami krisis ke negara *emerging* (Indonesia) lebih banyak dibandingkan pada periode krisis moneter (1998-2001). Sehingga menyebabkan menurunnya CAR, profitabilitas, LDR, NPL, dan CRR dalam menjelaskan pengaruhnya terhadap *solvency* bank.

C. Pembahasan

Penelitian ini menggunakan dua model persamaan yaitu model persamaan pertama yang mewakili periode krisis pada tahun 1997 sampai 2001 dan model persamaan kedua yang mewakili periode krisis global pada tahun 2007 sampai 2009.

Hasil pengujian *Capital Adequacy Ratio* terhadap *solvency* bank menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan baik pada periode krisis moneter maupun krisis global. Hasil penelitian ini konsisten dengan penelitian Toby (2007), Indira dan Muljawan (1998) bahwa CAR mempengaruhi *solvency* bank. Hal ini disebabkan oleh adanya perencanaan restorasi modal yang memberikan dampak kenaikan pada modal bank yang akan meningkatkan *solvency*. Selain itu jika modal rata-rata suatu bank lebih baik dari bank lainnya maka tingkat solvabilitas bank tersebut akan semakin baik.

Hasil pengujian profitabilitas terhadap *solvency* bank menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan baik pada periode krisis moneter maupun krisis global. Hal ini tidak konsisten dengan penelitian Indira dan Dadang Muljawan (1998) yang menemukan pengaruh profitabilitas terhadap *solvency* bank. Bank yang menghasilkan profit yang lebih tinggi menunjukkan nilai aset yang lebih tinggi daripada kewajibannya sehingga bank masih memiliki *net worth* lebih besar. Bank dengan *net worth* yang relatif rendah akan sangat rentan pada kondisi pasar yang kompetitif. Jika bank mengalami kerugian maka dapat berdampak *insolvent* dan *illiquid*. Hal lain juga diungkapkan oleh Toby (2007) bahwa kemungkinan *solvency*

bergantung pada untung atau tidaknya bank. Penelitian ini konsisten dengan hasil penelitian Toby bahwa profitabilitas terhadap *solvency* bank.

Hasil pengujian *Loan to Deposit Ratio* terhadap *solvency* bank menunjukkan terdapat pengaruh yang signifikan baik pada periode krisis moneter maupun krisis global. Hal ini konsisten dengan penelitian Toby (2007) bahwa *Loan to Deposit Ratio* mempengaruhi *solvency* bank. Namun hal ini tidak konsisten dengan Toby yaitu bahwa LDR berpengaruh negatif dengan *solvency* bank. Hasil pengujian *Loan to Deposit Ratio* terhadap *solvency* bank pada periode krisis moneter dan krisis global memiliki pengaruh positif. Menurut Koch dan Macdonald (2000: 582) tidak semua LDR yang tinggi menunjukkan bahwa bank tersebut *illiquid* karena kredit dapat dibagi dua yaitu jangka panjang dan jangka pendek. Beberapa kredit jangka pendek berupa *dealer call loans* dan *government-guaranteed credits*, memiliki jatuh tempo cepat dan mudah dijual jika dana dibutuhkan.

Hasil pengujian *Non Performing Loan* terhadap *solvency* bank menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan pada periode krisis moneter namun NPL tidak mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis global. Hal ini tidak konsisten dengan penelitian Toby (2007) bahwa NPL memiliki pengaruh negatif dengan *solvency* bank. NPL memiliki pengaruh negatif dengan *solvency* bank karena semakin banyak kredit macet, semakin banyak kerugian yang diderita bank sehingga dapat menyebabkan bank *insolvent*. Namun penelitian Toby pada bank-bank di Nigeria memiliki situasi yang berbeda dengan bank-bank di Indonesia pada periode krisis moneter tahun 1998-2001. Siamat (2005: 104) menjelaskan bahwa dengan adanya kesulitan likuiditas yang begitu parah Bank Sentral memberikan bantuan kredit likuiditas (KLBI) guna mendukung kelangsungan usaha bank dari risiko sistemik yang akan menghancurkan sektor perbankan. Selanjutnya Bank Sentral sebagai *lender of the last resort* juga memberikan bantuan likuiditas (BLBI) kepada bank-bank. Jaminan yang ada secara praktis menggeser risiko yang dihadapi perbankan ke bank sentral serta mendorong perbankan untuk mengambil utang yang berlebihan dan memberi kredit ke sektor-sektor yang berisiko tinggi. Itu sebabnya pada periode krisis moneter pengaruh NPL dan *solvency* bank adalah positif.

Hasil pengujian *Cash Reserve Ratio* terhadap *solvency* bank menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan yang positif pada periode krisis moneter namun CRR tidak mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis global. Hasil penelitian ini konsisten dengan Toby (2007) bahwa *Cash Reserve Ratio* mempengaruhi bank *solvency*. Cadangan kas yang tinggi menunjukkan sedikitnya dana yang dikeluarkan bank dan berdampak pada penurunan kebijakan pinjaman kredit sehingga uang yang ditahan oleh bank lebih banyak dan tingkat *solvency* bank semakin meningkat.

Hasil penelitian dengan uji-F menunjukkan pengaruh *Capital Adequacy Ratio*, profitabilitas, *Loan to Deposit Ratio*, *Non Performing Loan*, dan *Cash Reserve Ratio* secara simultan mempengaruhi *solvency* bank. Dari lima variabel yaitu CAR, ROA, LDR, NPL, dan CRR yang diajukan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa CAR, ROA, LDR, NPL, dan CRR mempengaruhi *solvency* bank pada saat krisis moneter sedangkan pada saat krisis global hanya variabel CAR, ROA, LDR yang mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *solvency* bank pada periode krisis global. Adanya perbedaan dari krisis moneter ke krisis global disebabkan oleh besarnya pengaruh bank memberikan pinjaman dan mencadangkan kas melalui NPL dan CRR terhadap *solvency* pada saat krisis moneter. Sedangkan pada saat krisis global, NPL dan CRR tidak berpengaruh pada *solvency* bank karena awal mula krisis global adalah di Amerika sehingga dampaknya tidak berpengaruh secara langsung terhadap sektor perbankan di

Indonesia. Selain itu perubahan faktor penjelas sebesar 10.1% (perbedaan nilai R^2 antara periode krisis moneter dan krisis global) mungkin disebabkan oleh *capital inflow* pada tahun 2008 yaitu masuknya dana dari investor luar negeri ke dalam negeri. Menurut Ostry dkk.(2011) *capital inflows* yang mempengaruhi ekonomi makro pada *emerging market* sehingga lebih banyak faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi *solvency* bank pada saat krisis global. Perbedaan pengaruh antara variabel CAR, ROA, LDR, NPL, dan CRR terhadap *solvency* bank baik pada saat krisis moneter, krisis global, dan pada hasil penelitian sebelumnya dikarenakan oleh perbedaan subyek penelitian, obyek penelitian, periode penelitian, dan kondisi yang terjadi di setiap negara.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pengujian hipotesis yang dilakukan sebelumnya, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. *Capital Adequacy Ratio* (CAR) mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis moneter tahun 1998-2001 dan krisis global tahun 2007-2009.
2. Profitabilitas mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis moneter tahun 1998-2001 dan krisis global tahun 2007-2009.
3. *Loan to Deposit Ratio* (LDR) mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis moneter tahun 1998-2001 dan krisis global tahun 2007-2009.
4. *Non Performing Loan* (NPL) mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis moneter tahun 1998-2001 namun tidak memberikan pengaruh pada periode krisis global tahun 2007-2009.
5. *Cash Reserve Ratio* (CRR) mempengaruhi *solvency* bank pada periode krisis moneter tahun 1998-2001 namun tidak memberikan pengaruh pada periode krisis global tahun 2007-2009.
6. CAR, profitabilitas, LDR, NPL, dan CRR secara simultan mempengaruhi *solvency* bank baik pada periode krisis moneter tahun 1998-2001 maupun krisis global tahun 2007-2009.

B. Saran

1. Berdasarkan hasil penelitian ini, maka disarankan bagi sektor perbankan untuk waspada dalam menghadapi krisis dan kelangsungan usahanya yang berkaitan dengan solvabilitas suatu bank. Selain itu juga disarankan untuk mempertimbangkan faktor-faktor lain yang mempengaruhi *solvency* bank selain *Capital Adequacy Ratio* (CAR), profitabilitas, *Loan to Deposit Ratio* (LDR), *Non Performing Loan* (NPL), dan *Cash Reserve Ratio* (CRR).
2. Penelitian ini menunjukkan bahwa kontribusi *Capital Adequacy Ratio* (CAR), profitabilitas, *Loan to Deposit Ratio* (LDR), *Non Performing Loan* (NPL), dan *Cash Reserve Ratio* (CRR) terhadap *solvency* bank adalah sebesar 90.4% pada periode krisis moneter dan 80.3% pada periode krisis global, sisanya sebesar 9.6% dan 19.7% dijelaskan oleh variabel lain seperti tingkat informasi bank, *assymetric information*, *currency crisis*, *intangible capital*, portofolio bank, deposito dan *reserve ratio*, kenaikan bunga, *market to book ratio*, pembagian dividen, memaksimalkan *Return on Risk Adjusted Capital* (RORAC).
Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menganalisis secara mendalam variabel-variabel selain *Capital Adequacy Ratio* (CAR), profitabilitas, *Loan to Deposit Ratio* (LDR), *Non Performing Loan* (NPL), *Cash Reserve Ratio* (CRR); seperti tingkat informasi bank, *assymetric information*, *currency crisis*, *intangible capital*, portofolio bank, deposito dan *reserve ratio*,

- kenaikan bunga, *market to book ratio*, pembagian dividen, memaksimalkan *Return on Risk Adjusted Capital* (RORAC).
3. Penelitian ini menunjukkan perubahan nilai *R-squared* dan *adjusted R-squared* pada periode krisis moneter dan krisis global sebesar 10.1% dan 11%. Hal disebabkan oleh kemungkinan adanya faktor-faktor eksternal lainnya seperti *capital inflows* dan keadaan makro ekonomi yang mempengaruhi *solvency* bank. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menganalisis faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi *solvency* bank secara mendalam.

DAFTAR PUSTAKA

- Ajija, Shochrul R. dkk.(2011). *Cara cerdas menguasai eviws*. Jakarta: Salemba Empat
- Anggana L., Greg. (1996). Peranan manajemen likuiditas bagi industri perbankan.*Gema Stikubank*, (Feb), hal. 1-20
- Art, Robert J. and Waltz, Kenneth N. (2004).*The use of force: Military power and international politics*. USA: Rowman & Littlefield Publishers, Inc.
- Azansyah.(2008). Pengaruh kredit, efisiensi, CAR, terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia.*Universitas Bengkulu*, Vol. 3, No. 1, hal 83-1 01
- Bank Indonesia. (2011). *Statistik Perbankan Indonesia*, Vol. 9, No. 5, April
- Boudriga et. al. "Shocks vulnerability and therapy". Makalah disampaikan pada *Economic Research Forum*, Cairo, 7-9 November 2009
- Buttler, Hans Jurg. (1999). The optimal capital structure of liquidity-insuring bank. *Econometrics Journal*, Vol.2, Page 268-291
- Chorafas, Dimitris N. (2009). *Financial boom and gloom the credit and banking crisis of 2007-2009 and Beyond*. London: Palgrave McMillan
- Dendawijaya, Lukman. (2005). *Manajemen Perbankan*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Duttweiler, Rudolph. (2009). *Managing liquidity in banks*. United Kingdom: John Wiley and Sons Ltd
- Eastwood, Robert K. (2004). Do Higher Solvency Ratios Reduce the Cost of Bailing out Insured Banks?.*International Journal of Finance and Economics*. 9:39-48
- Haldane et. al. (2004). Financial Stability and Bank Solvency.*Federal Reserve International of Chicago Conference*
- Hasibuan. (2009). *Dasar-dasar perbankan*. Jakarta: PT B umi Angkasa
- Indira dan Muljawan. (1998). Memprediksi kondisi perbankan melalui pendekatan solvency secara dinamis. *Bulletin Of Monetary Economics and Banking*, Vol.1, No.2, hal 169-184
- Irmayanto, Juli dkk.(2004). *Bank dan lembaga keuangan*. Jakarta: Universitas Trisakti
- Ishihara, Yoichiro. (2005). Quantitative Analyses of Crises: Crisis Identification and Causality. *World bank Policy Research Working Paper No. 3598*
- Judiseno, Rimsky K. (2005). *Sistem moneter dan perbankan di indonesia*. Jakarta: Gramedia
- Karim, et. al. (2010). Bank efficiency and non performing loans: Evidence from Malaysia and Singapore. *Prague Economic Papers*, 2, Page 118-132
- Koch, Timothy W. and MacDonald, S. Scott.(2000). *Bank management*. Orlando: Harcourt Brace and Company
- Kornert, Jan. (2006). Liquidity and solvency problem during the bank crises of the national banking era. *University of Greifswald*

- Kunt, Asli Dermiguc and Detragiache, Enrica. (1998). The determinants of banking crises in developing and developed countries. *IMF Staff Papers*, Vol. 45, No. 1, hal 81-109
- Lina.(2007). Analisis industri perbankan Indonesia periode tahun 1997-2005.*Jurnal Keuangan dan Bisnis*, Vol.5, No.2, hal 119-135
- Loen, Boy dan Ericson, Sony. (2007).*Manajemen aktiva pasiva bank devisa*. Jakarta : PT Grasindo
- Machiraju, (200 8).*Modern commercial banking*. New Dehli: New Age International (P) Ltd
- Maheshwari, Yogesh. (2005). *Managerial economics*. India: Prentice Hall
- Margaretha, Farah. (2007). *Manajemen keuangan bagi industry jasa*. Jakarta: Grasindo
- Mishkin, Frederic S. (1996). Understanding financial crises: A developing country perspective. *National Berau of Economic Research*.
- Nachrowi, D. dan Usman, Hardius. (2006). *Pendekatan populer dan praktis ekonometrika untuk analisis ekonomi dan keuangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Nicole, Gianni De. (2000). Size, Carther Value and Risk in Banking: an Internasional Perpective. *Board of Governors of the Federal System International Finance Discussion Papers*, No.689
- Ostry *et.al.* (2011). Managing capital inflows: What tools to use?. *International Monetary Fund*
- Pape, John. (2000). *Economics: An introduction for South Africa learners*.Cape Town: Juta&Co Ltd.
- Pasibuan, H. Malayu S. P. (2006). *Dasar-dasar perbankan*. Jakarta: Bumi Aksara
- Petersson, Jessica and Wadman, Isac. (2005). Non performing loans- The market of Italy and Sweden. *Uppsala University*
- Riyadi, Slamet. (2006). *Banking asets and liability management*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia
- Robert J. Art dan Kenneth N. Waltz.(2003). *Military power and international politics*. America: Rowman&L ittlefield publishers, Inc.
- Rose, Peter S. (1999). *Commercial bank management*. Singapore: McGraw Hill
- Rose, Peter S. and Hudgins, Sylvia C. (2010).*Bank management and financial services*. New York: McGraw Hill
- Saunders, Anthony and Cornett, Marcia Millon.(201 1). *Financial institutions management, a risk management approach*. New York: McGraw Hill
- Siamat, Dahlan. (2005). *Manajemen lembaga keuangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2005 *keuangan lain*. Jakarta: Salemba Empat
- Sugiarto, Agus. "Mencari Struktur Perbankan Yang Ideal". Kompas, 16 Juli 2003
- Suhardi, Gunarto. (2003). *Usaha Perbankan dalam Perspektif Hukum*.Yogyakarta : Kanisius
- Suseno dan Piter Abdullah.(2005). *Sistem dan kebijakan perbankan di Indonesia*.Jakarta : Pusat Pendidikan dan Studi Kebanksentralan
- Susilo, Y.Sri, Sigit Tirandaru, dan A. Totok Budi Santoso. (2000). *Bank dan lembagaSutojo, Siswanto. (1997). Manajemen terapan bank*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo
- Toby, Adolphus J. (2007). CAMEL Analysis, Prudential Regulation and Banking System Soundness in Nigeria .*The IUP Journal of Bank Management*, Vol .VI, No.3., hal 43-60

Widarjono, Agus. (2005). *Ekonometrika: Teori dan aplikasi untuk ekonomi dan bisnis*. Yogyakarta: Ekonisia Fakultas Ekonomi UII

Zweifel, et.al. (2009). Is Regulating The Solvency of Banks Counter-Productive. *Economic Discussion Paper*, No. 9-16

Model persamaan tersebut akan digunakan untuk model analisis regresi pada saat krisis moneter (1998-2001) dan krisis global (2007-2009).



PERANAN KREDIT DALAM MENDORONG KINERJA USAHA KECIL

Oleh:

Bayu Nuswantara

Fakultas Pertanian & Bisnis UKSW Salatiga

Email: bnuswan@gmail.com

ABSTRACT

Development of the Indonesian economy can not be separated from the role of micro and small enterprises. This strategic role can be seen from the number of enterprise units, and providing employment opportunities, Hence efforts to develop and strengthen the potential of small enterprises at the local level should be able to form strong and independent local economic entity by improving the role of credits.

The objectives of the research were, (1) to analyze the influence of credits on small enterprises performance, and (2) to formulate the policies for development of credits that can promote the performance of small enterprises. This research used an econometric analysis in the form of simultaneous equation towards models of small enterprises economic consists of eight behavioral equations and three identity relationships. Estimation for structural equation parameters used the method of Two Stage Least Squares (2SLS).

The research conclusions are as follows: (1) the credits have an influence on the enterprise revenue, which is the main performance indicator of small enterprises, (2) the credits taken by these small enterprises will increases with the reduced interest rates, which in turn will increase the enterprise capital, the use of raw materials, fuel and labor, and finally increase the enterprise revenue, and (3) the policy-making on increasing of credits will provide the greatest impact of the increase in a row on: capital, raw material usage, enterprise income, and enterprise revenue. While the combination of policy-making on increasing of credits, increasing of price, and expansion of marketing areas to reach East Java, West Java, Jakarta and surrounding areas together, will provide the greatest increase in a row on: capital, enterprise income, enterprise revenue, and use of raw materials.

Keywords: *credits, small enterprise, enterprise performance, econometric model.*

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada tahun 2005 Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) telah mencanangkan tahun keuangan mikro (*international microfinance year 2005*), dimana lembaga keuangan mikro juga telah berkembang sebagai alat pembangunan ekonomi, antara lain bertujuan menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan dengan cara menciptakan dan mengembangkan usaha mikro dan kecil, meningkatkan produktivitas dan pendapatan kelompok yang rentan, mengurangi ketergantungan masyarakat perdesaan terhadap risiko gagal panen, dan diversifikasi kegiatan usaha yang dapat menghasilkan pendapatan (Arsyad, 2008). Dalam kaitan ini maka peranan kredit terhadap perekonomian menjadi penting, khususnya pada aspek mikro usaha kecil.

Perkembangan ini sejalan dengan perekonomian Indonesia yang tidak dapat dilepaskan dari adanya peran sektor usaha mikro dan kecil. Adapun peranan strategis dapat dilihat dari berbagai aspek (Bank Indonesia, 2005), yaitu:

1. Jumlah unit usahanya banyak dan terdapat hampir di setiap sektor ekonomi.
2. Potensinya yang besar dalam penyerapan tenaga kerja.
3. Kontribusi usaha mikro dan kecil dalam Produk Domestik Bruto (PDB) nasional yang cukup besar, serta potensinya dalam nilai ekspor non migas.

Data Kemenkop dan UKM tahun 2009, mencatat 52 723 470 unit Usaha Mikro dan Kecil (UMK) atau 99 persen lebih dari total pelaku usaha yaitu UMK dan Usaha Besar (UB), tersebar di sembilan sektor ekonomi, dengan urutan sektor: (1) pertanian 50.49 persen, (2) perdagangan 28.98 persen, dan (3) industri pengolahan 6.15 persen.

Tabel 1. Perkembangan Data UMKM dan Usaha Besar di Indonesia Tahun 2007-2009

No	Indikator	Satuan	Tahun		
			2007	2008	2009
I	Total Unit Usaha	Unit	50 150 263	51 414 262	52 769 280
1	Usaha Mikro	Unit	49 608 953	50 847 771	52 176 795
2	Usaha Kecil	Unit	498 565	522 124	546 675
3	Usaha Menengah	Unit	38 282	39 717	41 133
4	Usaha Besar	Unit	4 463	4 650	4 677
II	Total Tenaga Kerja	Orang	93 027 341	96 780 483	98 886 003
1	Usaha Mikro	Orang	84 452 002	87 810 366	90 012 694
2	Usaha Kecil	Orang	3 278 793	3 519 843	3 521 073
3	Usaha Menengah	Orang	2 761 135	2 694 069	2 677 565
4	Usaha Besar	Orang	2 535 411	2 756 205	2 674 671
III	Total PDB ¹⁾	Rp.Miliar	1 883 549.0	1 997 937.9	2 088 292.3
1	Usaha Mikro	Rp.Miliar	620 864.0	655 703.8	682 462.4
2	Usaha Kecil	Rp.Miliar	204 395.4	217 130.2	225 478.3
3	Usaha Menengah	Rp.Miliar	275 411.4	292 919.1	306 784.6
4	Usaha Besar	Rp.Miliar	782 878.2	832 184.8	873 567.0
IV	Total Ekspor Non Migas	Rp.Miliar	794 872.1	983 540.4	953 089.9
1	Usaha Mikro	Rp.Miliar	12 917.5	16 464.8	14 375.3
2	Usaha Kecil	Rp.Miliar	31 619.5	40 062.5	36 839.7
3	Usaha Menengah	Rp.Miliar	95 826.8	121 481.0	111 039.6
4	Usaha Besar	Rp.Miliar	654 508.3	805 532.1	790 835.3

Keterangan: ¹⁾ Total PDB Harga Konstan 2000

Sumber: Kemenkop dan UKM, 2009 (diolah)

Besarnya potensi usaha mikro dan kecil, ditunjukkan oleh meningkatnya jumlah unit usaha mikro selama kurun waktu tahun 2007–2009 rata-rata sebesar 2.59 persen per tahun, sedangkan jumlah unit usaha kecil meningkat rata-rata 4.82 persen per tahun. Pada tahun 2009 tercatat jumlah usaha mikro sebanyak 52 176 795 unit atau mencapai 98.88 persen dari total jumlah usaha mikro, kecil, menengah dan besar, sedangkan jumlah usaha kecil tercatat sebanyak 546 675 unit atau sekitar 1.04 persen.

Secara spesifik pula sektor usaha mikro dan kecil di Indonesia memiliki karakteristik yang berbeda dengan usaha besar, antara lain banyak yang belum berbadan hukum dan merupakan usaha perorangan yang tidak memiliki laporan keuangan yang terpisah antara usaha dan pemiliknya. Manajemen usahanya merupakan usaha keluarga yang dikelola secara turun temurun (Bank Indonesia, 2005). Kondisi lainnya adalah pasar usaha mikro dan kecil yang digarap oleh perbankan baru sekitar 30 persen saja secara

nasional, dan 70 persen sisanya, belum tergarap oleh perbankan nasional (Abdullah, 2006).

Provinsi Jawa Tengah merupakan wilayah yang sangat potensial bagi upaya pengembangan usaha mikro dan kecil, serta diharapkan bisa memberikan kontribusi yang besar terhadap ekonomi wilayah. Bank Indonesia (BI) Semarang (2008) menyatakan besarnya jumlah dan keberadaan usaha mikro, kecil dan menengah, serta tingginya penyaluran kredit yang diberikan oleh perbankan, membuat Jawa Tengah mendapat sebutan *heart of small medium enterprises*.

Sementara itu hasil survei database terhadap pelaku UMKM (Bank Indonesia Semarang, 2008), menunjukkan: (1) aspek keuangan, sekitar 61 persen sumber dana UMKM berasal dari modal sendiri, dan hanya sekitar 39 persen yang berasal dari modal pinjaman. Suku bunga pinjaman paling murah 0.12 persen per bulan dan paling mahal 3 persen per bulan. Sebagian besar sekitar 44 persen agunan berupa tanah dan bangunan, (2) aspek hukum dan manajemen, sekitar 45.71 persen pelaku usaha hanya memiliki satu macam perijinan, dalam arti belum semuanya perijinan dimiliki. Berkaitan dengan pengalaman berwirausaha, sekitar 61.90 persen pelaku usaha telah memiliki pengalaman bekerja sebelumnya sebagai wirausaha dalam jenis usaha yang lain maupun sebagai karyawan. Sebagian besar atau sekitar 48.6 persen pemilik usaha berpendidikan SMA/SMK atau yang setara, dan (3) aspek produksi dan pasar, terdapat 56.52 persen usaha beroperasi sebanding atau lebih besar dari kapasitas produksi. Sistem pembayaran bahan baku yang dilakukan 76.81 persen adalah tunai. Wilayah pemasaran produk sekitar 70.84 persen di wilayah Jawa Tengah, sekitar 27 persen di luar wilayah Jawa Tengah, dan untuk pemasaran ke luar negeri hanya 2.52 persen yang mampu mengaksesnya. Sistem pembayaran penjualan 63.81 persen adalah tunai.

Beberapa fakta yang patut dicatat: (1) kontribusi perbankan dalam menggarap pasar usaha mikro dan kecil secara nasional, baru mencapai angka sekitar 30 persen ini mengindikasikan adanya kesulitan usaha mikro dan kecil untuk memperoleh kredit atau adanya kesenjangan antara pengetahuan UMKM dengan produk dan prosedur perkreditan perbankan, (2) kontribusi usaha mikro dan kecil dalam penyerapan tenaga kerja di Jawa Tengah sangatlah besar, dan (3) kemampuan daya tahan usaha mikro dan kecil selama pasca krisis ekonomi menunjukkan bahwa usaha mikro khususnya, sangatlah *feasible* secara bisnis tetapi belum *bankable* dalam mengakses kredit. Secara spesifik dapat dirumuskan permasalahan dari penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana peranan kredit mikro dan kecil terhadap kinerja usaha kecil?
2. Sejauhmana kebijakan pengembangan kredit mikro dan kecil dalam mendorong kinerja usaha kecil?

1.2. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Menganalisis pengaruh kredit mikro dan kecil terhadap kinerja usaha kecil.
2. Merumuskan kebijakan pengembangan kredit mikro dan kecil yang mampu meningkatkan kinerja usaha kecil.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Kredit dan Usaha Kecil

Di beberapa literatur disebutkan istilah kredit berasal dari bahasa Latin *credo* atau *credere*, yang berarti kepercayaan atau *trust*. Kredit mengandung pengertian adanya suatu kepercayaan dari pihak pemberi pinjaman kepada penerima pinjaman, bahwa di masa

datang akan mampu memenuhi segala kewajiban yang telah diperjanjikan (Rivai dan Veithzal, 2007).

Fungsi kredit pada dasarnya ialah pemenuhan jasa untuk melayani kebutuhan masyarakat dalam rangka mendorong dan melancarkan produksi, perdagangan dan konsumsi, sehingga pada akhirnya akan menaikkan pendapatan masyarakat (Firdaus, 2004). Fungsi-fungsi kredit secara spesifik meliputi: (1) mendorong tukar menukar barang dan jasa, (2) mengaktifkan alat pembayaran yang *idle*, (3) menciptakan alat pembayaran baru, (4) sebagai alat pengendalian harga, dan (5) meningkatkan kegunaan (*utility*) potensi-potensi ekonomi yang ada.

Istilah kredit mikro (*microcredit*) erat kaitannya dengan kredit bagi usaha skala mikro dan kecil. Kredit mikro ini merupakan kredit dengan plafon pinjaman kurang dari Rp.50 juta dan terdiri dari kredit modal kerja, kredit investasi dan kredit konsumsi (Bank Indonesia, 2006). Kredit mikro menjadi populer karena “metode kontroversial” dikembangkan di negara miskin, karena bank komersial sulit untuk memenuhi permintaan kredit dari rakyat yang tidak memiliki agunan fisik (*physical collateral*) tetapi layak mendapat kredit (*creditworthy*) (Hollis dan Sweetman, 1998).

Usaha kecil didefinisikan sebagai usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha, dan tidak terkait dengan secara kepemilikan dengan usaha menengah atau usaha besar (UU No.20 Th 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah). Dalam analisis teori mikroekonomi, usaha kecil sebagai suatu badan yang melakukan kegiatan usaha melalui proses produksi dengan mengubah masukan (*input*) yang disebut juga faktor produksi termasuk segala sesuatu yang harus digunakannya, menjadi keluaran yang sering disebut produk (*output*) (Pindyck dan Rubinfeld, 2001).

Berkaitan dengan pemberlakuan UU No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, maka batasan usaha di definisikan sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Dengan kekayaan bersih paling banyak Rp 50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300 juta.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Dengan kekayaan bersih antara Rp 50 juta sampai Rp 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan atau memiliki hasil penjualan tahunan Rp 300 juta sampai Rp 2.5 miliar.

Sedangkan batasan dan kriteria usaha kecil dari aspek penggunaan tenaga kerja, dapat dibedakan berdasarkan kriteria (Tambunan, 2009) dari:

1. Bank Dunia: usaha mikro adalah usaha yang mempekerjakan tenaga kerja kurang dari 10 orang, usaha kecil adalah usaha yang mempekerjakan tenaga kerja antara 10 sampai dengan 49 orang.
2. Badan Pusat Statistik: usaha mikro adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja kurang dari 5 orang, sedangkan usaha kecil adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja antara 5 sampai dengan 19 orang. Usaha menengah adalah bila memiliki jumlah tenaga kerja antara 20 sampai dengan 99 orang.

2.2. Usaha Kecil Dan Kebutuhan Kredit

Dalam kegiatan produksi, kredit sangat berperan sebagai penambah modal dari luar (eksternal) untuk membiayai masukan produksi sehingga produsen dapat meningkatkan

produksi menjadi lebih tinggi. Masukan produksi yang dibiayai kredit mempunyai biaya tambahan yang nilainya sebesar tingkat bunga kredit. Adanya kredit akan menambah biaya untuk kegiatan produksi, sehingga dapat mempengaruhi komposisi penggunaan input optimum pada jalur perluasan usaha (*expansion path*).

Dengan pendekatan konsep biaya produksi, produsen akan menghadapi fungsi produksi sebagai berikut (Baker, 1968).

$$y = f(x_1, x_2 | x_f) \quad (01)$$

dimana:

y = keluaran; dan f menyatakan fungsi daripada

x_i = masukan variabel

x_f = masukan lainnya yang dianggap tetap

Berdasarkan fungsi produksi tersebut, persamaan biaya dapat dinyatakan:

$$c = p_1x_1 + p_2x_2 + b \quad (02)$$

dimana:

c = biaya total yang dikeluarkan

p_i = harga per satuan masukan variabel x_i

b = total biaya tetap

Apabila saat ini biaya total c diketahui sejumlah modal tertentu, misalnya sebesar c_0 , maka persamaan biaya menjadi:

$$c_0 = p_1x_1 + p_2x_2 + b \quad (03)$$

Berdasarkan persamaan biaya diatas, maka dapat diperoleh persamaan garis iso-biaya, yang menggambarkan permintaan masukan variabel x_1 dan x_2 pada jumlah modal c_0 tersebut. Persamaan iso-biaya tersebut adalah:

$$x_1 = \frac{c_0 - b}{p_1} - \frac{p_2}{p_1} x_2 \quad (04)$$

$$x_2 = \frac{c_0 - b}{p_2} - \frac{p_1}{p_2} x_1 \quad (05)$$

Berdasarkan hubungan x_1 dan x_2 pada sejumlah biaya c_0 , produsen dapat memaksimalkan keluaran y pada kondisi:

$$-\frac{dx_2}{dx_1} = \frac{p_1}{p_2} \quad (06)$$

dimana $-\frac{dx_2}{dx_1}$ menunjukkan daya substitusi masukan x_1 terhadap masukan x_2 dan juga

merupakan sudut kemiringan garis iso-biaya, yaitu merupakan tempat kedudukan titik-titik kombinasi penggunaan masukan x_1 dan x_2 yang dapat dilakukan dalam batas anggaran yang dimiliki, untuk produksi tertentu (Kuntjoro, 1983). Apabila c_0 meningkat jumlahnya, maka akan diperoleh garis perluasan usaha (*expansion path*).

Dalam melakukan kegiatan produksi pelaku usaha masih terkendala oleh modal yang dimilikinya, sehingga penggunaan masukan x_1 dan x_2 juga terbatas jumlahnya. Dengan asumsi bahwa pelaku usaha kecil masih dalam tahap daerah produksi II yang rasional, yaitu produk marjinal masih positif sehingga masih dapat memperbanyak penggunaan masukan untuk menaikkan produksi, maka tambahan modal dari luar (eksternal) dapat diperoleh melalui kredit.

Persamaan produksi diatas masih menggunakan masukan produksi yang tidak dibiayai dengan kredit, sehingga harga masukan yang digunakan adalah harga pasar. Jika masukan x_1 dan x_2 diperoleh dari kredit, maka harga masukan menjadi lebih mahal, karena terbebani biaya kredit. Apabila r_1 dan r_2 masing-masing adalah biaya marjinal dari modal

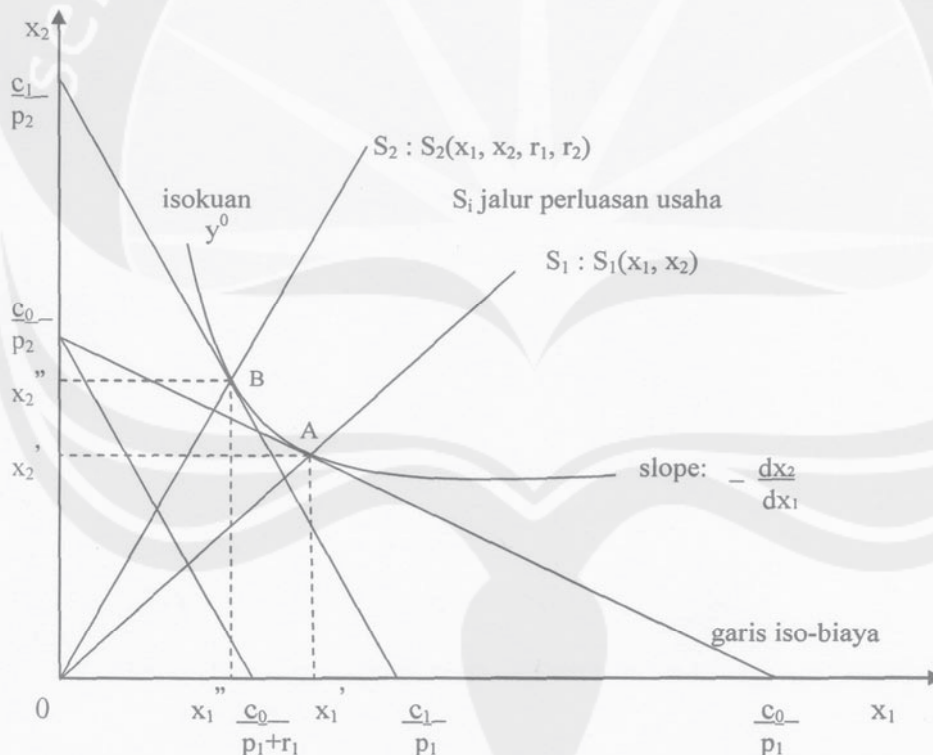
yang mempengaruhi penggunaan satu satuan masukan x_1 dan x_2 , yaitu tambahan biaya yang dikeluarkan untuk menambah penggunaan satu satuan masukan x_1 dan x_2 , misalnya tingkat bunga kredit, maka keseimbangan penggunaan masukan menjadi (Baker, 1968):

$$-\frac{dx_2}{dx_1} = \frac{p_1 + r_1}{p_2 + r_2} \quad (07)$$

Jika diasumsikan hanya masukan x_1 yang dibiayai dari kredit, maka harga satu satuan masukan x_1 menjadi $p_1 + r$ dimana r adalah biaya kredit yang dibebankan tiap satu satuan masukan x_1 yang dibiayai. Sehingga persamaan keseimbangan penggunaan input yang optimal akan mengalami perubahan menjadi (Kusnadi, 1990):

$$-\frac{dx_2}{dx_1} < \frac{p_1 + r}{p_2} \quad (08)$$

Untuk mengimbangi hal ini, maka produsen harus mengurangi jumlah penggunaan masukan x_1 . Apabila jumlah keluaran atau isokuan y^0 tertentu, tetap dipertahankan seperti keadaan semula, maka kebutuhan modal harus ditambah menjadi c_1 . Dengan menambah modal menjadi c_1 , maka akan didapat jalur perluasan usaha (*expansion path*) yang baru. Tampak jalur perluasan usaha yang baru setelah mendapat kredit cenderung lebih banyak menggunakan masukan x_2 .



Sumber: Baker, 1968

Gambar 1. Pengaruh Adanya Kredit terhadap Komposisi Masukan dan Biaya Minimum, serta Jalur Perluasan Usaha

Gambar 1 memperlihatkan penggunaan masukan pada kondisi biaya minimum tanpa adanya biaya kredit diperoleh pada titik A. Sedangkan jalur perluasan usaha tanpa adanya biaya kredit diperlihatkan oleh garis S_1 . Apabila penggunaan masukan x_1 dibiayai

dari kredit, maka harga masukan x_1 meningkat menjadi lebih mahal sebesar r , sehingga komposisi penggunaan masukan optimum diperoleh pada titik B, sehingga jalur perluasan usaha akan berubah menjadi garis S_2 dengan masukan x_2 lebih besar dari sebelumnya (Baker, 1968).

2.3. Kinerja Usaha Kecil

Dalam kegiatan manajemen produksi istilah kinerja seringkali dipergunakan secara bergantian dengan efisiensi dan produktivitas. Namun demikian terdapat perbedaan yang cukup mendasar secara teknis. Efisiensi dan produktivitas lebih menunjukkan kepada ratio keluaran (output) terhadap masukan (input), sedangkan kinerja menunjukkan pengertian lebih luas dari efisiensi dan produktivitas (Adam dan Ronald, 1986). Produktivitas berasal dari kata produk yang berarti barang atau jasa, sehingga merupakan ukuran dari seluruh keluaran produksi dibagi masukan produksi.

Konsep kinerja merupakan singkatan dari kinetika energi kerja yang padanannya dalam bahasa Inggris adalah *performance*. Kinerja dapat diartikan sebagai keluaran yang dihasilkan oleh fungsi atau indikator suatu pekerjaan dalam waktu tertentu. Dalam kegiatan usaha kecil, pekerjaan adalah aktivitas memproduksi suatu barang dengan menggunakan bahan baku, tenaga kerja dan ketrampilan tertentu. Suatu pekerjaan mempunyai sejumlah indikator yang dapat digunakan untuk mengukur hasil pekerjaan tersebut (Wirawan, 2009). Karena itu kinerja dari kegiatan usaha kecil dapat diukur secara luas, baik dengan ukuran finansial maupun ukuran non finansial.

Menurut (Radnor dan Barnes, 2007), dalam suatu usaha kecil pengukuran kinerja usaha antara lain mengacu pada langkah di tingkat perluasan (*broadening*) dari unit analisis dan kedalaman (*deepening*) ukuran kinerja usaha. Hal ini akan memberikan gambaran tidak hanya secara kuantitatif, tetapi juga secara kualitatif dari usaha kecil, sehingga dapat mendukung perkembangan secara kualitatif dan meningkatkan daya saing (*competitiveness*) dari usaha kecil.

Ukuran kinerja usaha ini seringkali merupakan sekumpulan pengharapan yang diekspresikan sebagai sekumpulan sasaran yang dapat dirumuskan dalam bentuk hasil penjualan, keuntungan usaha, pangsa pasar, pengembangan hasil produksi, dan penurunan biaya (Dharma, 2005). Pada perspektif keluaran produksi dari kegiatan usaha, variabel kinerja finansial biasanya diukur dengan indikator : penerimaan usaha, keuntungan usaha, pertumbuhan usaha dan ratio keuangan. Sedangkan variabel kinerja non finansial bisa dilihat dari tiga sisi, (1) konsumen, terdiri: harga produk, tipe pasar, kualitas produk, dan distribusi, (2) masyarakat dan pemerintah, terdiri: kepedulian sosial, tingkat limbah, dan regulasi pemerintah, dan (3) pemasok bahan baku, terdiri: lokasi pemasok dan ukuran pemasok (Wibisono, 2006).

2.4. Hipotesis

Pengambilan kredit oleh usaha kecil diduga akan mempengaruhi, penggunaan bahan baku, penggunaan bahan bakar, penggunaan tenaga kerja, penerimaan usaha, pendapatan usaha, serta konsumsi, tabungan, dan pengeluaran pendidikan dan sosial.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di tiga Kabupaten yaitu: Semarang, Magelang, dan Klaten. Penentuan tiga kabupaten ini dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan: (1) daerah potensial untuk kegiatan usaha kecil, (2) daerah sentra produksi usaha kecil

makanan olahan (berbasis bahan baku pertanian) (BPS Semarang, 2003). Penelitian dilaksanakan bulan Februari 2007 s/d Agustus 2007.

3.2. Metoda Pengambilan Contoh

Pengambilan data primer menggunakan data *cross-section* dengan contoh yang diambil secara acak (*random sampling method*), sehingga setiap pelaku usaha kecil mempunyai peluang yang sama untuk dipilih sebagai contoh (sampel). Contoh ditarik dari wilayah yang telah dipilih lebih dahulu, dalam hal ini adalah daerah sentra usaha kecil (wilayah kecamatan). Contoh ditarik dari kelompok populasi sebagai kerangka contoh, tetapi tidak semua anggota kelompok populasi menjadi anggota contoh. Sehingga didapat contoh usaha kecil antara 9 sampai 15 contoh (sampel) untuk setiap wilayah kecamatan. Jumlah keseluruhan adalah 90 contoh usaha kecil.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer *cross-section* dari survei yang bersumber dari usaha kecil sebagai contoh. Pengumpulan data ini dilakukan melalui wawancara terhadap pelaku usaha kecil menggunakan daftar pertanyaan dengan kuisioner yang dirancang untuk penelitian ini.

IV. GAMBARAN UMUM PENELITIAN

4.1. Karakteristik Sosial Ekonomi

Kegiatan usaha kecil yang dilakukan contoh (*sampling*) mempunyai keragaman cukup tinggi, baik dari umur, jenis kelamin, maupun tingkat pendidikan.

Tabel 2. Karakteristik Rumah Tangga Usaha Kecil

Diskripsi	Kabupaten			Jumlah
	Semarang	Magelang	Klaten	
1. Jumlah Contoh (KK)	15	50	25	90
2. Umur:				
15 - 30 tahun	1	4	2	7
31 - 45 tahun	10	21	9	40
46 - 60 tahun	4	25	14	43
3. Jenis kelamin:				
Laki-laki	9	33	24	66
Perempuan	6	17	1	24
4. Pendidikan:				
SD	4	16	6	26
SMP	5	17	5	27
SMA	5	13	13	31
D3 / Perguruan Tinggi	1	4	1	6

Sumber : Data Primer (diolah)

Dilihat umur pelaku usaha kecil sebagian besar berumur antara 31 – 45 tahun dan 46 – 60 tahun, dimana jumlahnya mencapai 83 contoh dari total 90 contoh (sekitar 92 persen). Hal ini cukup merisaukan jika dilihat dari aspek upaya pengembangan dan keberlanjutan usaha kecil yang sedang digelutinya.

4.2. Jenis Usaha Kecil

Jenis usaha kecil yang dilakukan cukup beragam terdiri dari makanan siap konsumsi dan makanan siap olah.

Tabel 3. Jenis Usaha Kecil yang Dilakukan

Diskripsi	Kabupaten			Jumlah
	Semarang	Magelang	Klaten	
1. Jumlah Contoh (KK)	15	50	25	90
2. Jenis-jenis Usaha:				
Krupuk kedelai	15			15
Kripik tempe		14		14
Ceriping(pisang,ketela,getuk)		13		13
Rengginang ketan		3		3
Slondok ketela		7		7
Krupuk rambak		13	10	23
Soun mie			15	15
3. Jenis Produk:				
Produk jadi (siap konsumsi)		50	10	60
Produk setengah jadi (siap olah)	15		15	30

Sumber : Data Primer (diolah)

4.3. Karakteristik Kredit Mikro dan Kecil

Karakteristik kredit mikro dan kecil dari contoh (sampel), memiliki keragaan yang cukup tinggi, baik pagu kredit, tingkat bunga, dan jenis agunan.

Tabel 4. Karateristik Kredit dan Pinjaman yang Diambil Usaha Kecil

Diskripsi	Kabupaten			Jumlah
	Semarang	Magelang	Klaten	
1. Jumlah contoh (KK)	15	50	25	90
2. Sumber Pinjaman:				
Bank (BRI, BNI, Mandiri, BPD)	-	10	13	23
BPR	-	10	2	12
Koperasi	-	2	9	11
Sumber lainnya	15	28	1	44
3. Pengambilan Kredit:				
≤ 5 juta rupiah	15	25	9	49
5 s/d 50 juta rupiah	-	24	9	33
> 50 juta rupiah	-	1	7	8
4. Tingkat Bunga Pinjaman:				
≤ 12 persen per tahun	-	22	7	29
□ 12 s/d 18 persen per tahun	-	5	5	10
□ 18 s/d 24 persen per tahun	-	20	13	33
□ 24 persen per tahun	15	3	-	18
5. Jenis Agunan:				
Sertifikat Tanah	-	22	15	37
BPKB	-	9	-	9
Tanpa Agunan	15	19	10	44

Sumber : Data Primer (diolah)

Dari uraian diatas dapat beberapa catatan dalam kaitannya dengan hubungan antara usaha kecil dan bank atau sumber pinjaman lainnya, (1) ada usaha kecil yang telah feasible

dan *bankable*, (2) ada usaha kecil yang telah *feasible* tapi belum *bankable*, dan (3) sebenarnya masih terdapat pula usaha kecil dan mikro lainnya yang belum terlalu *feasible*, tapi produktif dalam arti mampu memberikan nilai tambah.

4.4. Karakteristik Perijinan dan Pemasaran Produk

Dalam melakukan kegiatan produksi, usaha kecil juga dihadapkan pada persoalan aspek formal usaha yaitu berupa perijinan dari dinas kesehatan, dinas perindustri dan perdagangan. Jenis perijinan yang dimiliki usaha kecil terdiri dari: ijin Depkes, SIUP, TDI dan TDP. Perijinan ini dalam jangka panjang akan memberikan keuntungan bagi usaha kecil dalam hal akses pasar, apabila ingin melakukan deversifikasi produk dan menembus pasar nasional dan luar negeri.

Tabel 5. Karakteristik Perijinan dan Pemasaran Produk

Diskripsi	Kabupaten			Jumlah
	Semarang	Magelang	Klaten	
1. Jumlah contoh (KK)	15	50	25	90
2. Jenis-jenis Ijin Usaha:				
Depkes	-	7	-	37
Deperindag	3	7	13	22
Depkes dan Deperindag	8	20	-	28
Belum ada ijin usaha	4	16	12	24
3. Lokasi Pemasaran:				
Lokal (Jateng dan DIY)	7	25	10	42
Jawa Barat	1	7	1	9
Jakarta	7	18	5	30
Jawa Timur	-	-	9	9
4. Cara Pembayaran:				
Secara tunai	12	41	9	62
Secara kredit (konsinyasi)	3	9	16	28

Sumber : Data Primer (diolah)

V. HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Pengambilan Kredit

Pengambilan Kredit (PKM) yang dimaksud adalah besarnya jumlah kredit atau pinjaman yang diambil pelaku usaha kecil dalam satu tahun terakhir ini dan dihitung dalam satuan rupiah. Sedangkan jenis kredit dalam penelitian ini meliputi kredit dari bank dan non bank, terutama kredit modal kerja untuk usaha. Kredit dari bank adalah kredit yang diperoleh usaha kecil dari lembaga kredit formal, seperti bank umum dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Sedangkan kredit dari non bank adalah kredit yang berasal dari koperasi simpan pinjam dan pemberi pinjaman informal.

Dari hasil perhitungan, rata-rata besarnya pengambilan kredit oleh setiap usaha kecil per tahun adalah sekitar Rp 16 280 000,-. Pengambilan kredit oleh usaha kecil ini akan menjadi tambahan modal terutama sebagai modal kerja (modal lancar), dengan asumsi bahwa tambahan modal sendiri dari setiap siklus produksi harian untuk membeli bahan baku masih terbatas jumlahnya.

Tabel 6. Hasil Pendugaan Parameter Persamaan Pengambilan Kredit (PKM)

No	Variabel	Parameter Dugaan	Prob > t	Elastisitas
1	Intersep	15 104 932	0.0601	
2	Tingkat Bunga Kredit (SBK)	-1 071 138	0.0001 *	-1.2531
3	Tabungan (TABS)	2.6830	0.0145 *	0.8028
4	Pengel. Non Tenaga Kerja (PNTK)	2.5544	0.2239	0.1658
5	Pengalaman Usaha (LTU)	-49 707	0.8314	-0.0405
6	Dummy Sumber Kredit (DSK)	16 640 364	0.0003 *	
$R^2 = 0.4090$		F Hitung = 11.63	Prob > F = 0.0001	

Keterangan: * = Parameter dugaan berbeda nyata pada taraf nyata (α) 0.10

Beberapa hal penting dapat disimpulkan dari persamaan pengambilan kredit oleh usaha kecil adalah; *Pertama*, pengambilan kredit memiliki respon yang tinggi terhadap perubahan tingkat bunga kredit. Ini mengindikasikan bahwa pengambilan kredit oleh usaha kecil untuk mengembangkan kegiatan usahanya masih cukup besar. *Kedua*, pengeluaran tabungan oleh usaha kecil masih cukup rendah, sehingga perlu didorong lagi agar mampu meningkatkan pengambilan kredit lebih tinggi lagi. *Ketiga*, permintaan kredit oleh usaha kecil makanan olahan yang berasal dari sumber kredit bank menunjukkan pengambilan kredit yang lebih besar dibandingkan pengambilan kredit dari sumber kredit yang berasal dari non bank.

5.2. Penggunaan Bahan Baku

Penggunaan Bahan Baku (PBM) merupakan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh usaha kecil untuk membeli bahan baku guna menghasilkan produk makanan olahan dalam periode satu tahun dan dihitung dalam satuan rupiah. Berdasarkan perhitungan nilai rata-rata pengeluaran untuk penggunaan bahan baku setiap usaha kecil per tahun adalah sekitar Rp 235 990 000 atau sekitar 84 persen dari pengeluaran untuk total biaya produksi.

Tabel 7. Hasil Pendugaan Parameter Persamaan Penggunaan Bahan Baku (PBM)

No	Variabel	Parameter Dugaan	Prob > t	Elastisitas
1	Intersep	20 367 366	0.6653	
2	Modal Usaha (MOUS)	2.3972	0.0143 *	0.3239
3	Harga Input Produksi (PI)	630.02	0.8509	0.0120
4	Jumlah Tenaga Kerja (JTK)	65 441.69	0.0061 *	0.5778
$R^2 = 0.3244$		F Hitung = 13.77	Prob > F = 0.0001	

Keterangan: * = Parameter dugaan berbeda nyata pada taraf nyata (α) 0.10

Modal Usaha (MOUS) berpengaruh nyata terhadap Pengeluaran Bahan Baku (PBM). Ini berarti bahwa peningkatan modal akan mampu menaikkan pengeluaran untuk penggunaan bahan baku. Oleh karena itu upaya mendorong peningkatan modal usaha melalui tambahan kredit bagi usaha kecil akan sangat membantu usaha tersebut dalam meningkatkan kapasitas produksi melalui tambahan penggunaan bahan baku. Jumlah Tenaga Kerja (JTK) yang digunakan, juga berpengaruh nyata terhadap Penggunaan Bahan Baku (PBM) dengan nilai elastisitas sebesar 0.5778. Jumlah tenaga kerja dalam kegiatan usaha kecil ini masih cukup dominan mengingat usaha kecil makanan olahan ini merupakan kegiatan usaha yang cenderung padat karya dengan masih tergantung pada

penggunaan tenaga kerja dalam kegiatan produksinya mulai dari kegiatan persiapan, produksi dan pengemasan.

5.3. Penggunaan Bahan Bakar

Penggunaan Bahan Bakar (PBB) merupakan pengeluaran untuk penggunaan bahan bakar yang meliputi minyak tanah dan kayu bakar dalam kegiatan usaha kecil dalam priode satu tahun dan dihitung dalam satuan rupiah. Selama ini bahan bakar yang digunakan oleh usaha kecil adalah minyak tanah dan kayu bakar, dengan jumlah yang dominan adalah kayu bakar. Berdasarkan perhitungan nilai rata-rata pengeluaran untuk penggunaan bahan bakar per tahun setiap usaha kecil adalah sekitar Rp 17 275 000 , nilai ini mencapai sekitar 6 persen dari total pengeluaran untuk biaya produksi dan merupakan beban bagi usaha kecil yang bergerak untuk menghasilkan produk makanan olahan.

Tabel 8. Hasil Pendugaan Parameter Persamaan Penggunaan Bahan Bakar (PBB)

No	Variabel	Parameter Dugaan	Prob > t	Elastisitas
1	Intersep	5 530 032	0.0001	
2	Modal Usaha (MOUS)	0.15312	0.0001 *	0.2827
3	Pgl. Bahan Bakar M.Tanah (PBBM)	0.86324	0.0001 *	0.3972
R ² = 0.8876 F Hitung = 343.42 Prob > F = 0.0001				

Keterangan: * = Parameter dugaan berbeda nyata pada taraf nyata (α) 0.10

Modal Usaha (MOUS) berpengaruh nyata terhadap pengeluaran untuk Penggunaan Bahan Bakar (PBB). Ini berarti bahwa peningkatan modal usaha akan menaikkan penggunaan bahan bakar. Hasil ini mengindikasikan bahwa modal usaha cukup mampu mendorong pengeluaran untuk penggunaan bahan bakar oleh usaha kecil. Namun demikian peningkatan jumlah penggunaan kayu bakar akibat beralihnya penggunaan minyak tanah perlu dicermati, karena akan mendorong kelangkaan kayu bakar di tingkat lokal dan dapat memicu kenaikan harga kayu bakar. Hal ini bisa menjadi problema kedepan, mengingat adanya kecenderungan sebagian usaha kecil untuk mengurangi biaya produksi dengan cara menekan pengeluaran pada komponen bahan bakar, seperti beralihnya ke penggunaan kayu bakar setelah adanya kebijakan konversi minyak tanah ke gas elpiji.

Penggunaan Bahan Bakar Minyak Tanah (PBBM) juga berpengaruh nyata terhadap pengeluaran untuk Penggunaan Bahan Bakar (PBB) dengan nilai elastisitas sebesar 0.3972. Penggunaan bahan bakar minyak tanah dalam kegiatan usaha kecil ini sebelumnya masih cukup dominan mengingat harga minyak tanah cukup rendah sekitar Rp 2 300 per liter, karena masih disubsidi oleh pemerintah. Hal ini akan menjadi persoalan karena setelah adanya konversi bahan bakar minyak tanah ke gas elpiji, akan membuat usaha kecil beralih ke bahan bakar kayu bakar yang saat ini ketersediaannya di pasar lokal mulai agak sulit didapat.

5.4. Penggunaan Tenaga Kerja

Penggunaan Tenaga Kerja (PTK) merupakan pengeluaran untuk penggunaan tenaga kerja yang meliputi tenaga kerja laki-laki dan perempuan dalam kegiatan usaha kecil dalam periode satu tahun dan dihitung dalam satuan rupiah. Penggunaan tenaga kerja dalam proses produksi merupakan hal yang sangat penting, mengingat usaha kecil makana olahan merupakan kegiatan usaha yang padat tenaga kerja dan mengandalkan ketrampilan tenaga kerja untuk menghasilkan produk yang spesifik dan unik sehingga disukai oleh konsumen.

Berdasarkan perhitungan nilai rata-rata pengeluaran untuk penggunaan tenaga kerja per tahun setiap usaha kecil adalah sekitar Rp 27 500 000.

Tabel 9. Hasil Pendugaan Parameter Persamaan Pengeluaran Tenaga Kerja (PTK)

No	Variabel	Parameter Dugaan	Prob > t	Elastisitas
1	Intersep	2 986 745	0.1635	
2	Modal Usaha (MOUS)	0.37557	0.0001 *	0.4352
3	Pengg. Tenaga Kerja Peremp.(PTKP)	0.94921	0.0001 *	0.4562
R ² = 0.7182 F Hitung = 110.88 Prob > F = 0.0001				

Keterangan: * = Parameter dugaan berbeda nyata pada taraf nyata (α) 0.10

Modal Usaha (MOUS) berpengaruh nyata terhadap pengeluaran untuk Penggunaan Tenaga Kerja (PTK). Ini berarti bahwa peningkatan modal usaha akan menaikkan pengeluaran untuk penggunaan tenaga kerja. Hasil ini mengindikasikan bahwa modal usaha cukup mampu mendorong penggunaan tenaga kerja. Selama ini kebutuhan tenaga kerja untuk usaha kecil ini didapat dari wilayah setempat di desa tersebut dimana usaha kecil tersebut berada, namun demikian di beberapa tempat seperti: usaha kecil yang memproduksi soun di Ngawen Klaten, terdapat usaha kecil yang menggunakan tenaga kerja terutama laki-laki, berasal dari luar wilayah setempat yaitu: dari Boyolali, yang merantau musiman atau sementara. Ini juga menunjukkan kebutuhan tenaga kerja terus mengalami perubahan dan adanya kebutuhan terhadap kesesuaian tenaga kerja yang spesifik dengan karakteristik usaha kecil yang mengandalkan ketrampilan tenaga kerja.

Pengeluaran untuk Penggunaan Tenaga Kerja Perempuan (PTKP) juga berpengaruh nyata terhadap pengeluaran untuk Penggunaan Tenaga Kerja (PTK) dengan nilai elastisitas sebesar 0.4550. Pengeluaran untuk penggunaan tenaga kerja perempuan dalam kegiatan usaha kecil ini masih cukup dominan mengingat jumlahnya sekitar 46 persen dari pengeluaran tenaga kerja. Ini menunjukkan tenaga kerja perempuan memiliki kontribusi cukup besar terhadap keberlangsungan usaha kecil makanan olahan, terutama yang berada di wilayah pedesaan.

5.5. Penerimaan Usaha

Penerimaan Usaha (PENU) adalah penerimaan usaha kecil yang merupakan nilai penjualan hasil produksi (kuantitas hasil dikalikan harga jual produk) yang dihasilkan oleh usaha kecil dalam periode satu tahun dan dihitung dalam satuan rupiah. Besarnya nilai penjualan hasil produksi rata-rata untuk setiap usaha kecil adalah sekitar Rp 384 890 000 , dengan nilai rata-rata ini menunjukkan nilai penjualan tahunan dari usaha ini tersebut termasuk dalam kategori usaha kecil (UU. No.20 Tahun 2008), yaitu menghasilkan nilai penjualan tahunan diatas Rp 300 000 000 .

Tabel 10. Hasil Pendugaan Parameter Persamaan Penerimaan Usaha (PENU)

No	Variabel	Parameter Dugaan	Prob > t	Elastisitas
1	Intersep	-13 490 000	0.4144	
2	Peng. Bahan Baku (PBM)	1.03637	0.0001 *	0.6354
3	Peng. Bahan Bakar (PBB)	1.49155	0.0080 *	0.0669
4	Peng. Tenaga Kerja (PTK)	2.99643	0.0001 *	0.2142
5	Harga Produk (PO)	2 714.44	0.0082 *	0.0693
6	Dummy Pemasaran Produk (DPP)	35 448 025	0.0501 *	
R ² = 0.9558 F Hitung = 363.28 Prob > F = 0.0001				

Keterangan: * = Parameter dugaan berbeda nyata pada taraf nyata (α) 0.10

Penggunaan Bahan Baku (PBM) berpengaruh nyata dan responsif terhadap Penerimaan Usaha (PENU) dengan nilai elastisitas 0.6354. Respon penerimaan usaha oleh perubahan pengeluaran untuk penggunaan bahan baku ini menunjukkan bahwa penggunaan bahan baku menentukan besarnya penerimaan usaha, dimana kenaikan penggunaan bahan baku akan menaikkan penerimaan usaha. Respon ini terjadi karena kenaikan pengeluaran untuk penggunaan bahan baku akan menyebabkan bertambahnya penggunaan bahan baku untuk memproduksi produk usaha kecil.

Penggunaan Bahan Bakar (PBB) juga berpengaruh nyata dan responsif terhadap Penerimaan Usaha (PENU) dengan nilai elastisitas sebesar 0.0669. Respon penerimaan usaha oleh perubahan pengeluaran untuk penggunaan bahan bakar ini menunjukkan, bahwa kenaikan penggunaan bahan bakar akan menaikkan penerimaan usaha. Respon ini walaupun kecil, menunjukkan bahwa kenaikan pengeluaran untuk penggunaan bahan bakar akan menyebabkan bertambahnya kuantitas produk meningkat sehingga menaikkan penerimaan usaha. Penggunaan bahan bakar yang sesuai dengan jenis kegiatan produksi yang dilakukan usaha kecil, akan menyebabkan efisiensi dalam proses produksi sehingga kuantitas produksi meningkat.

Sedangkan Penggunaan Tenaga Kerja (PTK) juga berpengaruh nyata dan responsif terhadap Penerimaan Usaha (PENU) dengan nilai elastisitas sebesar 0.2142. Respon ini menunjukkan bahwa kenaikan pengeluaran untuk penggunaan tenaga kerja akan menyebabkan bertambahnya kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan meningkat sehingga menaikkan penerimaan usaha. Penggunaan tenaga kerja yang sesuai dengan jenis kegiatan produksi yang dilakukan oleh usaha kecil dan kualitas produk yang diinginkan oleh pasar, akan menyebabkan efisiensi sehingga kuantitas dan kualitas produk akan meningkat sehingga penerimaan usaha juga meningkat. Keuntungan yang spesifik dari penggunaan tenaga kerja ini adalah meningkatnya kualitas produk sesuai yang diinginkan dan berkurangnya bahan baku yang terbuang.

Harga Jual Produk (PO) berpengaruh nyata terhadap Penerimaan Usaha (PENU) dengan nilai elastisitas sebesar 0.0693. Respon yang relatif kecil dari penerimaan usaha oleh perubahan tingkat harga jual produk ini diduga karena tingkat harga jual produk di pasar sangat bersaing dan masing-masing produk telah memiliki segmen pasar dan wilayah pasar yang tersendiri. Namun setiap produk masih bisa kompetitif, sehingga cukup signifikan dalam memberikan kontribusi terhadap penerimaan usaha kecil. Karena itu upaya-upaya untuk memperkuat kegiatan produksi dan pemasaran produk, terutama: ketrampilan tenaga kerja, sarana pemasaran dan cara pembayaran, sangatlah diperlukan agar diperoleh tingkat harga yang lebih tinggi.

Dummy Pemasaran Produk (DPP) yaitu: 0 adalah meliputi wilayah Jateng dan Yogyakarta, dan 1 adalah meliputi hingga wilayah Jatim, Jabar, serta Jakarta dan sekitarnya, berpengaruh nyata terhadap Penerimaan Usaha (PENU). Luasnya wilayah pemasaran produk menembus luar wilayah Jateng dan Yogyakarta, secara nyata mampu meningkatkan penerimaan usaha dimana usaha kecil dengan wilayah pemasaran yang lebih luas memiliki tingkat penerimaan usaha yang lebih tinggi.

Dari nilai koefisien elastisitas dari persamaan penerimaan usaha ini, ada beberapa catatan yang menarik untuk diperhatikan. *Pertama*, pengeluaran untuk total biaya produksi mampu mendorong kenaikan penerimaan usaha secara responsif, *Kedua*, penerimaan usaha kecil juga dipengaruhi secara nyata oleh harga jual produk. Karena itu apabila terjadi kenaikan biaya produksi, sementara harga jual produk relatif tetap, maka akan sangat

memberatkan usaha kecil. *Ketiga*, pelaku usaha yang memiliki wilayah pemasaran produk di Yogyakarta dan luar Jateng mempunyai penerimaan usaha yang lebih tinggi.

5.6. Tabungan

Tabungan (TABS) adalah jumlah uang yang disisihkan untuk disimpan oleh usaha kecil baik di bank dan lembaga lainnya (koperasi atau kelompok simpan pinjam) atau disimpan di rumah dalam satu tahun dan dihitung dalam satuan rupiah. Besarnya nilai tabungan rata-rata per tahun setiap usaha kecil sekitar Rp 4 870 000.

Pendapatan Usaha (PEND) berpengaruh nyata terhadap Tabungan (TABS) dengan nilai elastisitas sebesar 0.1315. Rendahnya respon tabungan oleh perubahan pendapatan usaha ini menunjukkan bahwa perilaku menabung pada pelaku usaha kecil ini masih rendah sehingga perlu ditingkatkan lagi. Disamping itu akses pelaku usaha kecil untuk menabung juga masih belum baik, akibat ketersediaan fasilitas lembaga keuangan (bank) di wilayah sentra-sentra usaha kecil juga masih sedikit.

Tabel 11. Hasil Pendugaan Parameter Persamaan Tabungan (TABS)

No	Variabel	Parameter Dugaan	Prob > t	Elastisitas
1	Intersep	2 205 311	0.0140	
2	Pendapatan Usaha (PEND)	0.00615	0.0182 *	0.1315
3	Jumlah Anggota Keluarga(JAK)	-282 239	0.1053 **	-0.2401
4	Tingkat Pendidikan (TP)	664 601.6	0.0014 *	0.4517
5	Dummy Kelemb.Tabungan (DJST)	3 583 772	0.0001 *	
$R^2 = 0.5678$		F Hitung = 27.92	Prob > F = 0.0001	

Keterangan: * = Parameter dugaan berbeda nyata pada taraf nyata (α) 0.10

** = Parameter dugaan berbeda nyata pada taraf nyata (α) 0.20

Beberapa hal yang dapat disimpulkan dari hasil ini adalah. *Pertama*, pendapatan usaha yang diperoleh usaha kecil berpengaruh positif terhadap tabungan. *Kedua*, kemampuan pelaku usaha kecil untuk menabung masih dipengaruhi oleh beban pengeluaran yang ditimbulkan oleh bertambahnya jumlah anggota keluarga, semakin banyak jumlah anggota keluarga akan semakin berkurang jumlah tabungan, karena itu perlu upaya untuk tetap menjaga dan mendorong kebiasaan dan perilaku menabung bagi pelaku usaha kecil. *Ketiga*, tingkat pendidikan yang dimiliki oleh usaha kecil berpengaruh positif terhadap tabungan. *Keempat*, berkenaan dengan kebiasaan menabung yang masih rendah diantara pelaku usaha kecil, maka sudah mendesak saatnya untuk mendorong lembaga keuangan formal yang juga mempunyai komitmen besar dalam memobilisasi tabungan secara efektif.

5.7. Konsumsi

Konsumsi (PKON) merupakan pengeluaran untuk kebutuhan makanan dan listrik dalam periode satu tahun dan dihitung dalam satuan rupiah. Nilai konsumsi rata-rata per tahun pada usaha kecil ini sekitar Rp 22 350 000.

Tabel 12. Hasil Pendugaan Parameter Persamaan Konsumsi (PKON)

No	Variabel	Parameter Dugaan	Prob > t	Elastisitas
1	Intersep	4 479 184	0.0643	
2	Pendapatan Usaha (PEND)	0.01883	0.0654 *	0.0877
3	Jumlah Anggota Keluarga (JAK)	1 483 237	0.0021 *	0.2749
4	Tingkat Pendidikan (TP)	-553 154	0.3219	-0.0819
5	Konsumsi Tenaga Kerja (KTK)	1.31575	0.0001 *	0.5190
R ² = 0.8387 F Hitung = 110.51 Prob > F = 0.0001				

Keterangan: * = Parameter dugaan berbeda nyata pada taraf nyata (α) 0.10

Pendapatan Usaha(PEND) berpengaruh nyata terhadap Konsumsi (PKON) dengan nilai elastisitas sebesar 0.0877. Rendahnya respon ini diduga karena jenis pengeluaran untuk konsumsi yang dikeluarkan merupakan konsumsi untuk kebutuhan rutin yang berkaitan dengan kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan yang berkaitan dengan kegiatan usaha.

Hal menarik dari hasil ini adalah. *Pertama*, pendapatan bersih usaha mempunyai pengaruh nyata terhadap konsumsi namun dengan respon yang relatif rendah. *Kedua*, jumlah anggota keluarga berpengaruh nyata terhadap konsumsi dengan respon yang cukup tinggi, sehingga kenaikan jumlah anggota keluarga akan menyebabkan tambahan pengeluaran yang terkait dengan pengeluaran konsumsi. *Ketiga*, konsumsi tenaga kerja berpengaruh nyata terhadap pengeluaran konsumsi oleh usaha kecil dengan respon yang cukup tinggi.

5.8. Pengeluaran Pendidikan dan Sosial

Pengeluaran pendidikan dan sosial adalah pengeluaran oleh pelaku usaha kecil yang digunakan untuk pendidikan anggota keluarga dan kegiatan sosial masyarakat dalam periode satu tahun dan dihitung dalam satuan rupiah. Besarnya nilai pengeluaran untuk pendidikan dan sosial per tahun adalah sekitar Rp 6 200 000 , berarti setiap bulan sekitar lima ratus ribu rupiah.

Tabel 13. Hasil Pendugaan Parameter Persamaan Pengeluaran Pendidikan dan Sosial (PPKS)

No	Variabel	Parameter Dugaan	Prob > t	Elastisitas
1	Intersep	-3 467 540	0.0016	
2	Pendapatan Usaha (PEND)	0.017714	0.0001 *	0.2972
3	Jumlah Anak Sekolah (JAS)	4 092 241	0.0001 *	1.0843
4	Pengeluaran Sosial (PSO)	0.42049	0.2073	0.1401
5	Dummy Jenis Kelamin (DJG)	305 509	0.6938	
R ² = 0.6421 F Hitung = 38.12 Prob > F = 0.0001				

Keterangan: * = Parameter dugaan berbeda nyata pada taraf nyata (α) 0.10

Pendapatan Usaha (PEND) berpengaruh nyata terhadap Pengeluaran Pendidikan dan Sosial (PPKS) dengan nilai elastisitas sebesar 0.2972. Respon cukup rendah ini diduga karena pengeluaran untuk pendidikan dan sosial yang dikeluarkan ini merupakan investasi yang cukup mendasar dan jangka panjang sehingga tidak terlalu terpengaruh dengan besarnya pendapatan bersih usaha.

Beberapa hal yang menonjol dari hasil ini adalah. *Pertama*, pendapatan usaha dari kegiatan usaha kecil mampu mendorong pengeluaran untuk pendidikan, dan sosial dalam bentuk pengeluaran yang bersifat jangka panjang dan *intangible*. Hal ini akan memperkuat ikatan sosial diantara usaha kecil yang umumnya berada dalam kawasan usaha yang sama (sentra produksi). *Kedua*, besarnya respon dari pengeluaran pendidikan dan sosial oleh jumlah anak sekolah yang dimiliki usaha kecil, menunjukkan bahwa kesadaran terhadap pendidikan anak (investasi jangka panjang) di kalangan usaha kecil sangat tinggi. *Ketiga*, masih terlihat adanya kesadaran pelaku usaha kecil untuk melakukan kewajiban dan kepedulian sosial sebagai bagian memperkuat modal sosial di masyarakat. *Keempat*, dummy jenis kelamin tidak berpengaruh nyata terhadap pengeluaran pendidikan dan sosial. Ini mengindikasikan bahwa kesadaran pelaku usaha kecil baik itu perempuan ataupun laki-laki, terhadap pendidikan dan sosial adalah relatif sama baiknya.

VI. ANALISIS KEBIJAKAN

Secara teoritis tujuan dari suatu simulasi kebijakan adalah untuk menganalisis dampak dari berbagai alternatif kebijakan dengan jalan mengubah dari salah satu atau beberapa nilai variabel atau instrumen kebijakan (*policy instrument*).

6.1. Dampak Perubahan Suku Bunga Kredit

Pada bagian ini akan dilakukan analisis terhadap dampak perubahan Suku Bunga Kredit (SBK), yaitu kredit yang diambil oleh pelaku usaha kecil. Penurunan suku bunga kredit ini dapat dilakukan oleh pemerintah antara lain melalui mekanisme subsidi bunga atau penjaminan kredit, sehingga risiko pinjaman akan menurun dan suku bunga kredit menjadi lebih rendah, seperti misalnya pada program Kredit Untuk Rakyat (KUR). Mekanisme ini sangat bermanfaat bagi usaha kecil yang pada umumnya sangat *feasible* tapi masih belum *bankable*.

Simulasi 1 adalah simulasi dampak penurunan suku bunga kredit sebesar 20 persen. Dengan tingkat bunga kredit rata-rata saat ini yang dinikmati oleh usaha kecil sebesar 19.05 persen per tahun, maka penurunan suku bunga kredit sebesar 20 persen diharapkan akan membuat suku bunga kredit turun menjadi 15.24 persen per tahun atau 1.27 persen per bulan. Penurunan SBK sebesar 20 persen akan berdampak positif terhadap seluruh variabel endogen. Kenaikan paling besar di dapat variabel PKM dan MOUS, masing-masing sebesar 25.45 persen dan 12.99 persen. Perubahan pada variabel Pengambilan Kredit (PKM) ini cukup elastis, karena itu penurunan suku bunga kredit memberikan dampak positif yang besar terhadap PKM dan MOUS.

6.2. Dampak Kenaikan Pengambilan Kredit

Simulasi.2 digunakan untuk melihat dampak kenaikan Pengambilan Kredit (PKM) sebesar 100 persen. Kenaikan pengambilan kredit ini dapat dilakukan oleh pemerintah melalui dua cara; *pertama*, secara langsung dengan kebijakan pemberian dan perluasan skim-skim kredit baru dengan plafon kredit yang lebih besar, terutama di bank-bank pemerintah; *kedua*, secara tidak langsung melalui himbauan (*suasion*) dan insentif terhadap bank-bank non pemerintah dan lembaga non bank, yang memberikan kredit kepada usaha kecil dengan plafon kredit yang lebih besar.

Kenaikan pengambilan kredit ini akan meningkatkan jumlah kredit yang diambil usaha kecil dari sekitar Rp 16 280 000 menjadi Rp 32 560 000. Perubahan ini akan mendorong peningkatan pada variabel endogen lainnya meliputi: Modal Usaha (MOUS) 51.07 persen, Total Biaya Produksi (TBP) 17.10 persen, Penerimaan Usaha (PENU) 16.33 persen, dan Pendapatan Usaha (PEND) 14.28 persen, serta Penggunaan Bahan Baku

(PBM) 16.68 persen, Penggunaan Tenaga Kerja (PTK) 22.23 persen, dan Penggunaan Bahan Baku (PBB) sebesar 14.43 persen.

6.3. Dampak Perubahan Sumber Kredit

Dummy Sumber Kredit (DSK) juga mempunyai arti yang penting dalam meningkatkan jumlah pengambilan kredit, karena usaha kecil yang memperoleh sumber kredit dari bank memiliki tingkat pengambilan kredit (pinjaman) yang lebih tinggi dibandingkan dengan usaha kecil yang memperoleh sumber pinjaman dari lembaga non bank. Dummy Sumber Kredit (DSK) yaitu: 0 adalah sumber pinjaman (kredit) dari non bank, dan 1 adalah sumber kredit dari bank. Perubahan sumber kredit terutama dari non bank ke sumber kredit dari bank, dapat didorong dan difasilitasi oleh pemerintah melalui kegiatan pendampingan secara individu atau kelompok terutama kepada usaha kecil yang telah *feasible* tetapi belum *bankable*, sehingga mampu memiliki akses yang baik terhadap perbankan.

Hasil simulasi 3 yaitu perubahan sumber kredit dari non bank ke sumber kredit dari bank, memberikan dampak positif terhadap seluruh variabel endogen. Dampak terbesar pada variabel endogen: PKM meningkat 63.41 persen, MOUS meningkat 32.38 persen, PENU meningkat 10.36 persen dan PEND meningkat 9.06 persen.

Sedangkan simulasi 4 adalah perubahan sumber kredit dari sumber kredit bank menjadi sumber kredit dari non bank juga akan mempengaruhi jumlah permintaan kredit, karena usaha kecil yang memperoleh sumber kredit dari non bank memiliki tingkat permintaan kredit (pinjaman) yang lebih kecil dibandingkan dengan usaha kecil yang memperoleh sumber pinjaman dari lembaga bank. Hasil simulasi ini yaitu perubahan sumber kredit dari lembaga bank ke non bank memberikan dampak yang negatif terhadap seluruh variabel endogen yaitu: PKM, MOUS, PBM, PTK, PBB, TBP, PENU, PEND, TABS, PKON, dan PPKS. Dampak terbesar terjadi pada dua variabel endogen: Pengambilan Kredit (PKM) berkurang 40.35 persen dan Modal Usaha (MOUS) berkurang 20.60 persen.

6.4. Dampak Kenaikan Harga Jual Produk

Harga Jual Produk (PO) juga turut menentukan besarnya penerimaan usaha kecil, simulasi 5 adalah simulasi yang digunakan untuk melihat dampak kenaikan Harga Jual Produk (PO) sebesar 10 persen terhadap variabel-variabel endogen lainnya. Kenaikan harga jual produk ini dapat terjadi apabila pemerintah melakukan perbaikan infrastruktur jalan, jembatan dan prasarana transportasi lainnya, terutama di daerah-daerah perdesaan dimana terdapat banyak sentra-sentra usaha kecil. Peningkatan infrastruktur ini akan memberikan peluang lebih baik bagi produk-produk usaha kecil makanan olahan untuk dipasarkan ke wilayah lain, sehingga diperoleh harga jual yang lebih tinggi. Perbaikan prasarana dan sarana ini secara tidak langsung akan menciptakan iklim kondusif bagi pengembangan usaha kecil.

Perubahan akibat adanya kenaikan Harga Jual Produk (PO) sebesar 10 persen ini akan mendorong peningkatan paling besar pada variabel Pendapatan Usaha (PEND) dan Penerimaan Usaha (PENU), masing-masing sebesar 2.65 persen, dan 0.74 persen, sedangkan variabel endogen lainnya lebih rendah dari nilai tersebut. Dampak yang terjadi oleh kenaikan harga jual produk ini tidaklah besar, yang diduga karena elastisitas jangka pendek dari variabel eksogen Harga Jual Produk (PO) sangat kecil sekitar 0.069, dengan demikian kebijakan tunggal pada variabel ini tidaklah mempunyai dampak yang cukup berarti, sehingga perlu dilakukan simulasi kebijakan secara simultan dengan kombinasi perubahan variabel endogen maupun variabel eksogen lainnya. Salah satu variabel

endogen yang layak digunakan untuk kombinasi simulasi adalah variabel Pengambilan Kredit (PKM).

6.5. Dampak Perubahan Daerah Pemasaran Produk

Perubahan daerah pemasaran produk dapat dilakukan oleh pemerintah dengan memperbaiki kelembagaan pemasaran produk dan sarana transportasi, antara lain dengan memberikan kesempatan kepada usaha kecil untuk mengikuti kegiatan pameran dagang, pelatihan maupun lokakarya (*workshop*) baik di tingkat regional ataupun nasional, serta memberikan subsidi terhadap transportasi umum bagi produk-produk usaha kecil. Kesempatan untuk mengikuti pameran dagang ini bagi usaha kecil akan mendorong kemampuan daya saing produk, sehingga mampu menembus pasar regional, nasional, atau bahkan pasar ekspor. Kegiatan semacam ini secara tidak langsung juga dapat mensinergikan usaha kecil dengan pelaku usaha menengah maupun besar.

Simulasi perubahan daerah pemasaran produk ini dilakukan dengan menggunakan variabel Dummy Pemasaran Produk (DPP). Dummy pemasaran produk juga mempunyai arti yang penting dalam meningkatkan jumlah pengambilan kredit, karena usaha kecil yang mempunyai wilayah atau daerah pemasaran produk yang lebih luas diharapkan akan mampu meningkatkan jumlah (kuantitas) penjualan yang lebih besar karena mempunyai pasar yang lebih luas.

Hasil simulasi 6 yaitu perubahan daerah pemasaran produk dari hanya wilayah Yogyakarta dan Jawa Tengah menjadi wilayah pemasaran produk hingga mencakup juga wilayah Jawa Timur, Jawa Barat, Jakarta dan sekitarnya, diharapkan mempunyai dampak positif terhadap seluruh variabel endogen. Dampak terbesar terjadi pada tiga variabel endogen yaitu: Pendapatan Usaha (PEND) oleh usaha kecil meningkat 16.14 persen, Pengeluaran Pendidikan dan Sosial (PPKS) meningkat 4.80 persen, dan Penerimaan Usaha (PENU) meningkat 4.60 persen. Dari simulasi ini terlihat bahwa perluasan daerah pemasaran akan mampu mendorong peningkatan omset penjualan, sehingga penerimaan usaha dan pendapatan usaha meningkat.

Sedangkan simulasi 7 perubahan daerah pemasaran produk dari wilayah pemasaran yang mencakup hingga Jawa Timur, Jawa Barat, Jakarta dan sekitarnya menjadi hanya wilayah pemasaran produk di Yogyakarta dan Jawa Tengah, juga akan mempengaruhi variabel-variabel endogen lainnya. Hasil simulasi ini memberikan dampak yang negatif terhadap seluruh variabel endogen. Dampak terbesar terjadi pada tiga variabel endogen yaitu: pendapatan usaha (PEND) oleh usaha kecil berkurang 18.45 persen, pengeluaran pendidikan (PPKS) berkurang 5.48 persen, dan penerimaan usaha (PENU) berkurang 5.26 persen. Keadaan ini menunjukkan bahwa pada saat sekarang ini, daerah pemasaran produk masih cukup besar terkonsentrasi di wilayah Yogyakarta dan Jawa Tengah.

6.6. Dampak Kombinasi Simulasi Kebijakan

Simulasi 8 adalah kombinasi simulasi 2 dan simulasi 5, yaitu untuk melihat dampak kenaikan Pengambilan Kredit (PKM) sebesar 100 persen dan kenaikan Harga Jual Produk (PO) sebesar 10 persen secara simultan. Dampak dari simulasi ini adalah adanya kenaikan variabel-variabel endogen lainnya, dengan dampak paling besar pada kenaikan Modal Usaha (MOUS) sebesar 51.07 persen, sedangkan Total Biaya Produksi (TBP) meningkat 17.10 persen, Penerimaan Usaha (PENU) meningkat 17.03 persen, dan Pendapatan Usaha (PEND) meningkat 16.84 persen.

Adanya kombinasi simulasi dengan melakukan perubahan secara simultan pada dua variabel, yaitu kenaikan pengambilan kredit dan kenaikan harga jual produk, akan terlihat

dampaknya pada kenaikan lebih tinggi di beberapa variabel endogen, terutama variabel penerimaan usaha, pendapatan usaha, dan total biaya produksi.

Sedangkan skenario 9 meliputi simulasi terhadap dampak kebijakan kenaikan pengambilan kredit sebesar 100 persen dan perluasan wilayah pemasaran dari hanya di wilayah Yogyakarta dan Jawa Tengah menjadi wilayah pemasaran mencakup Jawa Timur, Jawa Barat, Jakarta dan sekitarnya. Dampak dari simulasi ini adalah kenaikan variabel-variabel endogen lainnya secara lebih signifikan, terjadi peningkatan modal usaha sebesar 51.07 persen, total biaya produksi meningkat 17.10 persen, sedangkan penerimaan usaha meningkat 20.65 persen, dan pendapatan usaha meningkat sebesar 30.18 persen. Simulasi ini menggabungkan perubahan pada variabel pengambilan kredit dan dummy pemasaran produk.

Dari hasil simulasi terdapat kenaikan variabel-variabel endogen lainnya, yang lebih tinggi dibandingkan dengan simulasi sebelumnya. Hal ini karena pada simulasi 6 sebelumnya, yaitu perluasan daerah pemasaran produk hingga mencakup wilayah Jawa Timur, Jawa Barat, Jakarta dan sekitarnya, juga terjadi kenaikan yang besar pada variabel pendapatan usaha dan penerimaan usaha.

Skenario 10 adalah simulasi yang digunakan untuk melihat dampak kebijakan kenaikan pengambilan kredit sebesar 100 persen, kenaikan harga jual produk sebesar 10 persen dan perluasan wilayah pemasaran dari hanya di wilayah Yogyakarta dan Jawa Tengah menjadi wilayah pemasaran mencakup Jawa Timur, Jawa Barat, Jakarta dan sekitarnya. Dampak dari kebijakan ini akan menaikkan variabel-variabel endogen lainnya secara lebih signifikan, terjadi kenaikan modal usaha sebesar 51.07 persen, total biaya produksi meningkat 17.10 persen, sedangkan penerimaan usaha meningkat 21.35 persen, dan pendapatan usaha meningkat tajam 32.75 persen. Sedangkan pengeluaran untuk penggunaan bahan baku meningkat 16.69 persen, pengeluaran untuk penggunaan tenaga kerja meningkat 22.23 persen, dan pengeluaran untuk penggunaan bahan bakar meningkat 14.43 persen. Pada skenario ini simulasi yang dilakukan pada tiga variabel sekaligus, memberikan dampak yang besar terhadap semua variabel endogen lainnya.

6.7. Rekapitulasi Simulasi Kebijakan

Untuk memberikan gambaran simulasi kebijakan yang telah dibuat, akan disajikan rangkuman atau rekapitulasi yang merupakan ikhtisar dari seluruh simulasi kebijakan. Dari tabel dibawah terlihat bahwa delapan simulasi kebijakan yaitu: 1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, dan 10 merupakan simulasi pilihan untuk melakukan kebijakan. Hal ini berarti delapan alternatif kebijakan tersebut akan memberikan dampak kenaikan terhadap seluruh variabel endogen, yaitu: pengambilan kredit, modal usaha, penggunaan bahan baku, penggunaan tenaga kerja, penggunaan bahan bakar, total biaya produksi, penerimaan usaha, pendapatan usaha, pengeluaran pendidikan dan sosial, tabungan, dan konsumsi.

Tabel 41. Persentase Perubahan Nilai Rata-Rata Variabel Endogen Akibat Beberapa Simulasi Kebijakan

Variabel Endogen	Nilai Dasar	Simulasi Kebijakan (%)									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Pengambilan Kredit (PKM)	16 282 049	25.45	100.00	63.41	-40.35	0.28	1.70	-1.95	100.00	100.00	100.00
Modal Usaha (MOUS)	31 887 605	12.99	51.07	32.38	-20.60	0.14	0.87	-0.99	51.07	51.07	51.07
Penggunaan Bahan Baku (PBM)	233 910 000	4.25	16.69	10.58	-6.73	0.04	0.28	-0.33	16.69	16.69	16.69
Penggunaan Tenaga Kerja (PTK)	27 517 423	5.66	22.23	14.09	-8.97	0.06	0.38	-0.43	22.23	22.23	22.23
Penggunaan Bahan Bakar (PBB)	17 275 175	3.67	14.43	9.15	-5.82	0.04	0.25	-0.28	14.43	14.43	14.43
Total Biaya Produksi (TBP)	278 700 000	4.35	17.10	10.84	-6.90	0.05	0.29	-0.33	17.10	17.10	17.10
Penerimaan Usaha (PENU)	382 730 000	4.15	16.33	10.36	-6.59	0.74	4.60	-5.26	17.03	20.65	21.35
Pendapatan Usaha (PEND)	104 030 000	3.63	14.28	9.06	-5.76	2.61	16.14	-18.45	16.84	30.18	32.75
Tabungan (TABS)	4 871 744	0.48	1.88	1.19	-0.76	0.34	2.12	-2.42	2.21	3.97	4.30
Konsumsi (PKON)	22 357 864	0.32	1.25	0.79	-0.51	0.23	1.42	-1.62	1.48	2.65	2.87
Pengeluaran Pend. & Sos.(PPKS)	6 204 833	1.08	4.24	2.69	-1.71	0.77	4.80	-5.48	5.00	8.97	9.73

Keterangan Simulasi Kebijakan:

1. Penurunan suku bunga kredit sebesar 20 persen.
2. Kenaikan pengambilan kredit sebesar 100 persen.
3. Perubahan sumber kredit dari non bank menjadi sumber kredit yang berasal dari bank (dummy = 1).
4. Perubahan sumber kredit dari bank menjadi sumber kredit dari non bank (dummy = 0).
5. Kenaikan harga jual produk sebesar 10 persen.
6. Perluasan daerah pemasaran produk dari hanya di wilayah Yogyakarta dan Jawa Tengah menjadi wilayah pemasaran mencakup Jawa Timur, Jawa Barat, Jakarta dan sekitarnya (dummy = 1).
7. Perubahan daerah pemasaran produk dari mencakup wilayah Jawa Timur, Jawa Barat, Jakarta dan sekitarnya, menjadi hanya di wilayah Yogyakarta dan Jawa Tengah (dummy = 0).
8. Kombinasi simulasi 2 dan simulasi 5.
9. Kombinasi simulasi 2 dan simulasi 6.
10. Kombinasi simulasi 2, simulasi 5 dan simulasi 6.

Apabila tujuan utama kebijakan yang ingin dicapai adalah untuk meningkatkan nilai rata-rata variabel endogen pengambilan kredit oleh usaha kecil, maka alternatif kebijakan simulasi 1 dan simulasi 3 yaitu penurunan suku bunga kredit sebesar 20 persen, dan perubahan sumber kredit dari non bank menjadi sumber kredit dari bank, adalah merupakan pilihan yang terbaik, yaitu akan meningkatkan pengambilan kredit oleh usaha kecil masing-masing sebesar 25.45 persen dan 63.41 persen. Alternatif ini sangat erat berkaitan dengan kebijakan di bidang moneter khususnya perbankan.

Sedangkan apabila tujuan utama kebijakan yang ingin dicapai adalah untuk meningkatkan nilai rata-rata variabel endogen penerimaan usaha dan pendapatan usaha, serta maka seluruh variabel endogen lainnya, maka alternatif kebijakan pilihannya adalah simulasi 9 dan 10. Simulasi 9 kenaikan pengambilan kredit sebesar 100 persen, perubahan dummy wilayah pemasaran hingga Jawa Timur, Jawa Barat, dan Jakarta sekitarnya, akan meningkatkan penerimaan usaha sebesar 20.65 persen dan meningkatkan pendapatan usaha sebesar 30.18 persen.

Simulasi 10 kenaikan pengambilan kredit sebesar 100 persen, kenaikan harga jual produk sebesar 10 persen, dan perubahan dummy wilayah pemasaran hingga Jawa Timur, Jawa Barat, dan Jakarta sekitarnya, akan meningkatkan penerimaan usaha sebesar 21.35 persen dan meningkatkan pendapatan usaha sebesar 32.75 persen. Alternatif kebijakan pada simulasi 9 dan simulasi 10 ini erat berkaitan dengan kebijakan di perbankan, penciptaan iklim usaha yang kondusif, dan kelembagaan pemasaran. Karena itu kebijakan simultan ini memerlukan koordinasi yang baik antar kementerian terkait dan pihak perbankan, sehingga implementasi kebijakan di lapangan dapat dirasakan langsung oleh usaha kecil.

VII. KESIMPULAN DAN IMPLIKASI

7.1. Kesimpulan

1. Kredit mikro dan kecil berpengaruh terhadap penerimaan usaha yang merupakan indikator kinerja usaha kecil. Penerimaan usaha merupakan komponen utama pendapatan bersih usaha yang akan mendorong peningkatan terhadap pengeluaran untuk pendidikan dan sosial, konsumsi, dan tabungan yang dilakukan usaha kecil.
2. Kredit mikro dan kecil yang diambil oleh usaha kecil ini akan meningkat dengan adanya penurunan suku bunga kredit, sehingga akan menambah modal usaha. Peningkatan modal usaha akan meningkatkan penggunaan bahan baku, bahan bakar dan tenaga kerja, sehingga meningkatkan penerimaan usaha.
3. Kebijakan kenaikan pengambilan kredit oleh usaha kecil akan memberikan dampak kenaikan paling besar berturut-turut pada: modal usaha, penggunaan bahan baku, penerimaan usaha, dan pendapatan usaha. Sedangkan kombinasi kebijakan kenaikan pengambilan kredit oleh usaha kecil, kenaikan harga jual produk, dan perluasan wilayah pemasaran hingga mencapai Jatim, Jabar, Jakarta dan sekitarnya secara bersamaan, akan memberikan kenaikan paling besar berturut-turut pada: modal usaha, pendapatan usaha, penerimaan usaha, dan penggunaan bahan baku.

7.2. Implikasi Kebijakan

Beberapa implikasi kebijakan yang dapat dimunculkan.

1. Besarnya respon yang ditunjukkan oleh suku bunga kredit terhadap kredit yang diambil oleh usaha kecil, perlu diikuti dengan kebijakan perbankan antara lain dengan memperbanyak skim kredit dengan suku bunga yang rendah, sehingga dapat menjadi sumber tambahan modal usaha yang kompetitif bagi usaha kecil. Selain itu pemerintah dan perbankan perlu terus mengembangkan berbagai jenis skim kredit yang mampu

mengakomodasi kondisi usaha kecil, dengan memberikan kelonggaran atau insentif dari sisi agunan (*collateral*) dan memperluas jangkauan kredit tersebut hingga mencapai wilayah sentra-sentra usaha kecil yang berada di perdesaan.

2. Untuk meningkatkan kinerja usaha kecil terutama usaha kecil yang telah layak usaha (*feasible*) dan lokasinya berdekatan dengan bank dan sudah memiliki akses yang baik terhadap bank (*bankable*), perlu didorong dan difasilitasi agar dapat memperoleh skim kredit baru dari bank sehingga mendapatkan pinjaman yang lebih besar, agar dapat memenuhi kebutuhan modal usaha yang semakin meningkat, antara lain dengan mempermudah prosedur pinjaman dan memperbesar plafon kredit.
3. Untuk usaha kecil yang masih mengandalkan sumber kredit atau pinjaman dari lembaga non bank (koperasi simpan pinjam dan sumber pinjaman lainnya), pemerintah perlu terus mendorong keberadaan dan keberlanjutan lembaga non bank tersebut melalui penguatan sumber dan struktur pendanaan lembaga tersebut, penguatan kelembagaan, dan pengaturan (regulasi) yang jelas, sehingga mampu menjangkau usaha kecil yang telah *feasible* tapi belum *bankable*, atau usaha lainnya yang produktif belum tapi belum *feasible*.
4. Saran untuk penelitian lanjutan adalah agar dilakukan penelitian tentang, (a) peranan kredit terhadap peningkatan kinerja usaha kecil, dengan membuat disagregasi berdasarkan: karakteristik wilayah perdesaan dan perkotaan, dan (b) peranan kredit terhadap peningkatan kinerja usaha kecil di beberapa jenis usaha diluar usaha makanan olahan, seperti: minuman, tekstil dan pakaian (garmen), kerajinan kulit dan kayu, atau pertanian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, B. 2006. Perbankan Sepatutnya Lebih Serius Garap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Kompas, 10 Maret 2006.
- Adam, E.E. and J.E. Ronald. 1986. Production and Operations Management: Concepts, Models and Behavior. Third Edition. Prentice-Hall International, London.
- Arsyad, L. 2008. Lembaga Keuangan Mikro: Institusi, Kinerja, dan Sustainability. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Anderson, C.L., A. Locker and R. Nugent. 2002. Microcredit, Social Capital, and Common Pool Resources. World Development Journal, 30(1): 29-42.
- Ashari. 2009a. Optimalisasi Kebijakan Kredit Program Sektor Pertanian di Indonesia. Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian, 7(1): 21-42.
- _____. 2009b. Pendirian Bank Pertanian di Indonesia: "Apakah Agenda Mendesak". Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian, 8(1): 13-27.
- Asian Development Bank. 2010. Microfinance: Definition, Sources and Problems. <http://microfinancehub.com/2010/01/31/what-is-microfinance-definition-sources-problems>.
- Badan Pusat Statistik. 2006. Sensus Ekonomi Tahun 2006. Badan Pusat Statistik, Jakarta.
- Badan Pusat Statistik Semarang. 2003. Direktori Industri Kecil Jawa Tengah 2003. Badan Pusat Statistik, Semarang.
- _____. 2006. Jawa Tengah dalam Angka Tahun 2006. Badan Pusat Statistik, Semarang.
- _____. 2007. Jawa Tengah dalam Angka Tahun 2007. Badan Pusat Statistik, Semarang.
- _____. 2009. Jawa Tengah dalam Angka Tahun 2009. Badan Pusat Statistik, Semarang.

- Baker, C.B. 1968. Credit in the Production Organization of the Firm. *American Journal of Agricultural Economics*, 50(3). 507-520.
- Bank Indonesia. 2005. Hasil Penelitian Profil Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Bank Indonesia, Jakarta.
- _____. 2006. Laporan Perekonomian Indonesia 2006. Bank Indonesia, Jakarta.
- Bank Indonesia Semarang. 2008. Kajian Ekonomi Regional Provinsi Jawa Tengah: Profil UMKM Peserta Jateng Fair 2008. Bank Indonesia, Semarang.
- Becker, G.S. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Chaves, R.A. and C. Gonzales-Vega. 1996. The Design of Successful Rural Financial Intermediaries. *World Development Journal*, 24(1): 77-94.
- Dharma, S. 2005. *Manajemen Kinerja: Falsafah Teori dan Penerapannya*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Evenson, R.E. 1976. On The New Household Economics. *Journal of Agricultural Economics and Development*, 6 (1): 87-107.
- Fariyanti, A. 2008. Perilaku Ekonomi Rumahtangga Petani Sayuran dalam Menghadapi Risiko Produksi dan Harga Produk di Kecamatan Pangalengan Kabupaten Bandung. Disertasi Doktor. Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Firdaus, H.R. 2004. *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah, Kebijakan dan Aplikasi*. Alfabeta, Bandung.
- Hasibuan, M. 2008. *Dasar-Dasar Perbankan*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Henderson, J.M. and R.E. Quandt. 1980. *Microeconomics Theory, A Mathematical Approach*. Third Edition. McGraw-Hill International Company, Tokyo.
- Hollis, A. and A. Sweetman. 1998. Microcredit: What Can We Learn from the Past? *World Development Journal*, 26(10): 34-56.
- Hyman, D.N. 1997. *Microeconomics*. Fourth Edition. Irwin / McGraw-Hill International Company, New York.
- Intriligator, M. 1996. *Econometric Models, Techniques and Applications*. Second Edition. Prentice-Hall, New Jersey.
- Kamerschen, D. 1984. *Money and Banking*. Eighth Edition. South-Western Publishing, Cincinnati, Ohio.
- Kemenkop dan UKM. 2006. *Statistik Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Tahun 2004-2005*. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, Jakarta.
- _____. 2009. *Statistik Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Tahun 2007-2008*. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, Jakarta.
- Koutsoyiannis, A. 1977. *Theory of Econometrics: An Introductory Exposition of Econometric Methods*. Second Edition. The Macmillan Press Ltd, London.
- Krause, K.R. 1969. Application of the Financial Management Function in the Family Size Farm Firm. *American Journal of Agricultural Economics*. 51(5): 1536-1542.
- Kuncoro, M. 2003. *Usaha Kecil di Indonesia: Profil, Masalah dan Strategi Pemberdayaan*. <http://website.mudrajad.com/journals>.
- Kuntjoro. 1983. Identifikasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembayaran Kembali Kredit Bimas Padi: Studi Kasus di Kabupaten Subang Jawa Barat. Disertasi Doktor. Fakultas Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Kusnadi, N. 1990. *Penyediaan dan Penggunaan Kredit pada Usahatani Dampak "Model Farm" di Wilayah Hulu DAS Citanduy*. Tesis Magister. Fakultas Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor.

- Kusnadi, N. 2005. Perilaku Ekonomi Rumahtangga Petani dalam Pasar Persaingan Tidak Sempurna di Beberapa Provinsi di Indonesia. Disertasi Doktor. Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Lains, A. 2006. Ekonometrika: Teori dan Aplikasi. Jilid II. Penerbit LP3ES, Jakarta.
- Ledgerwood, J. 1999. Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective. The World Bank, Washington D.C.
- Llanto, G.M. 2007. Overcoming Obstacles to Agricultural Microfinance: Looking at Broader Issues. *Asian Journal of Agriculture and Development*, 4(2): 23-40.
- Manurung. 2005. Ekonometrika: Teori dan Aplikasi. Elex Media Komputindo, Jakarta.
- Morduch, J. 2000. The Microfinance Schism. *World Development*, 28(4): 617-629.
- Nuridin, A. 2007. Membangun Bank UMKM : Concepts and Better Practices. IRPA, Jakarta.
- Nurmanaf, A.R. 2007. Lembaga Informal Pembiayaan Mikro Lebih Dekat dengan Petani. *Jurnal Analisis Kebijakan Pertanian*, 5(2): 99-109.
- Nuswantara, B. 2009. Pengaruh Kredit Mikro dan Kecil Terhadap Kinerja Usaha Kecil. *Jurnal Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Indonesia*, 19(2): 78-97
- Nuswantara, B. 2012. Peranan Kredit Mikro dan Kecil Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Perekonomian Wilayah di Provinsi Jawa Tengah. Disertasi Doktor. Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Olivares-Polanco, F.J. 2005. Commercializing Microfinance and Deeping Outreach? Empirical Evidance from Latin America. *Journal of Microfinance*, 7(2). 63-110.
- Otero, M. 1999. Bringing Development Back, into Microfinance. *Journal of Microfinance*, 1(1). 98-107.
- Pindyck, R.S. and D.L. Rubinfeld. 1991. *Econometric Models and Economic Forecast*. Third Edition. Mc Graw-Hill, Inc. New York.
- Pindyck, R.S. and D.L. Rubinfeld. 2001. *Microeconomics*. Fifth Edition. Prentice-Hall Inc. Upper Saddle River, New Jersey.
- Priyarsono, D.S. 2011. Dari Pertanian ke Industri: Analisis Pembangunan dalam Perspektif Ekonomi Regional. IPB Press, Bogor.
- Rachmina, D. 1994. Analisis Permintaan Kredit pada Industri Kecil: Kasus Jawa Barat dan Jawa Timur. Tesis Magister. Sekolah Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Radnor, Z.J. and D. Barnes. 2007. Historical Analysis of Performance Measurement and Management in Operations Management. *International Journal of Productivity and Performance Management*. 56(5/6): 384-396.
- Rahman, A. 1999. Micro-credit Initiatives for Equitable and Sustainable Development: Who Pays? *World Development Journal*, 27(1): 42-61.
- Ray, D. 1998. *Development Economics*. Princeton University Press, New Jersey.
- Raynor, J. 2003. The Impact of Large Capital Infusion to Community Development Credit Unions. *Journal of Microfinance*, 5(1). 71-97.
- Rhyne, E. 2009. *Microfinance for Bankers and Investors: Understanding the Opportunities and Challanges of the Market at the Bottom of the Pyramid*. McGraw-Hill, New York.
- Rivai, V. dan A.P.Veithzal. 2007. *Credit Management Handbook: Teori, Konsep, Prosedur, dan Aplikasi*. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Rose, P.S. 1999. *Commercial Bank Management*. Fourth Edition. Irwin McGraw-Hill, Boston.
- Schreiner, M. 2002. Aspects of Outreach: A Framework for Discussion of the Social Benefits of Microfinance. *Journal of International Development*. 14(5): 591-603.

- Seibel, H.D. 2003. History Matters in Microfinance. *International Journal of Microfinance and Business Development*. 14(2): 10-12.
- Sinaga, B.M. 1989. *Econometric Model on the Indonesian Hardwood Products Industry: A Policy Simulation Analysis*. Ph.D Dissertation, University of the Phillippines at Los Banos, Los Banos.
- Syukur, M. 2002. *Analisis Keberlanjutan dan Perilaku Ekonomi Peserta Skim Kredit Rumahtangga Miskin*. Disertasi Doktor. Program Pascasarjana, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Syukur, M., Sugiarto, Hendiarto, dan Wiryono, B. 2003. *Analisa Rekayasa Kelembagaan Pembiayaan Usaha Pertanian*. Laporan Penelitian. Puslitbang Sosek Pertanian, Badan Litbang Pertanian.
- Tambunan, M. 2004. Usaha Kecil Menengah (UKM) dibawah Pemerintahan SBY-JK (2004-2009): Momentum Baru Menjadikan UKM Berdaya Saing dan Naik Kelas? *Jurnal Infokop*, 25(10):21-43.
- Tambunan, T. 2009. *UMKM di Indonesia*. Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Triandaru, S dan T. Budisantoso. 2007. *Bank dan Lembaga Keuangan Lain*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- White, B. 1990. *Agroindustri, Industrialisasi Pedesaan dan Transformasi Pedesaan*. Sekindo Eka Jaya, Jakarta.
- Wibisono, D. 2006. *Manajemen Kinerja: Konsep, Desain, dan Teknik Meningkatkan Daya Saing Perusahaan*. Penerbit Erlangga, Yakarta.
- Wijono, W. 2005. Perberdayaan Lembaga Keuangan Mikro sebagai Salah Satu Pilar Sistem Keuangan Nasional: Upaya Konkrit Memutus Mata Rantai Kemiskinan. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Keuangan*. Edisi Khusus, 9(4): 86-100.
- Wirawan. 2009. *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia: Teori, Aplikasi dan Penelitian*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Yaron, J., McD.P. Benjamin Jr and G.L. Piprek. 1997. *Rural Finance: Issues, Design, and Best Practises*. Environmentally and Socially Sustainable Development Studies and Monographs Series 14. The World Bank, Washington, D.C. p.87
- Yunus, M. dan K. Weber. 2008. *Menciptakan Dunia Tanpa Kemiskinan: Bagaimana Bisnis Sosial Mengubah Kehidupan Kita*. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT EKONOMI LEMAH MELALUI PENINGKATAN MANAJEMEN USAHA MIKRO

Sukirman

Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus
skirman101@yahoo.com

ABSTRAK

Tujuan kajian ini adalah memberdayakan masyarakat ekonomi lemah dalam menciptakan kesejahteraan melalui usaha mikro yang mandiri dan sehat, dengan memfokuskan pada kajian organisasi dan pemasaran, hukum, psikologi, stakeholder, dan benchmarking. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif analitis, metode dan teknik yang digunakan adalah studi literatur, observasi responden, wawancara secara terstruktur dan mendalam. Dibantu dengan software Statistical Program for Social Analysis (SPSS) untuk menganalisis data. Populasi merupakan seluruh usaha mikro dalam binaan Dinas Koperasi dan UKM Kota Semarang yang berjumlah 96 Kelompok. Sampel tersebar di empat kecamatan yaitu Semarang Barat (17 kelompok), Semarang Utara (14 kelompok), Banyumanik (14 kelompok), dengan pertimbangan daerah tersebut merupakan basis usaha mikro. Analisis menggunakan analisis deskriptif untuk mengkaji keberadaan variabel organisasi dan pemasaran, hukum, psikologi, kajian stakeholder, dan benchmarking. Mengidentifikasi dan mengkaji kelima variabel menggunakan program SPSS. Hasilnya menunjukkan bahwa kebijakan pemerintah daerah dalam menentukan peraturan persekutuan dagang pada usaha mikro di Kota Semarang belum dilaksanakan secara optimal, yang berkaitan dengan organisasi dan pemasaran, kajian hukum, kajian psikologis, kajian stakeholders, dan kebijakan peraturan daerah. Variabel organisasi dan pemasaran, kajian hukum, dan kajian stakeholders mempunyai hubungan positif terhadap kebijakan peraturan daerah terutama pada bidang persekutuan dagang sebagai perlindungan terhadap pelaku usaha mikro. Kajian psikologis tidak berpengaruh positif terhadap kebijakan peraturan daerah, karena secara psikologis pelaku usaha mikro mengembangkan sifat kewirausahaan muncul dari kekuatan pribadi masing-masing.

Kata Kunci: pemberdayaan, ekonomi lemah, peningkatan, usaha mikro.

ABSTRACT

The objective of this study is empowering the weak economy society in creating welfare through the independent and healthy micro businesses by focusing on organization and marketing, legal, psychological, stakeholder, and benchmarking studies. This research uses the descriptive-analytical approach. The used method and technique are literature study, respondent observation, and structured and in-depth interview. It is also aided with the Statistical Program for Social Analysis (SPSS) software in order to analyze the data. The population is all micro businesses under the guidance of Cooperation and Small-Medium Business Service of Semarang City, which are as many as 96

groups. The samples are distributed in four districts, which are West Semarang (17 groups), North Semarang (14 groups), and Banyumanik (14 groups), with the consideration that those areas are the bases of micro businesses. The analysis uses the descriptive analysis in order to examine the existence of organization and marketing, legal, psychological, stakeholder study, and benchmarking variables. The researcher uses the SPSS program to identify and examine those five variables. The results show that the policy of regional government in determining the regulation of trade union in micro business in Semarang City has not been optimally executed, relating to organization and marketing, legal study, psychological study, stakeholder study, and policy of regional ordinance. The variables of organization and marketing, legal study, and stakeholder study have positive relationship to the policy of regional ordinance, especially in the area of trade union as the protection for the micro business people. The psychological study does not influence positively on the policy of regional ordinance because, psychologically, the micro business people develop their entrepreneurship coming from their own personal strength.

Keywords: *empowerment, weak economy, improvement, micro business*

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Ketidakmampuan bersaing, peraturan yang kurang memihak, perhatian yang kurang dari pemerintah mengancam keberadaan usaha mikro untuk tumbuh dan berkembang. Larangan kehadiran usaha menengah dan besar di daerah tertentu diterobos melalui model cabang atau perwakilan dalam kapasitas yang lebih kecil. Terdapat perwakilan-perwakilan dagang hadir di permukiman-permukiman yang jauh dari pusat kota, baik yang berbentuk *franchise* maupun milik perseorangan. Penampilan yang menarik dengan harga lebih rendah membuat konsumen menjadi lebih tertarik. Kehadiran bisnis perwakilan dagang atau menjual produk langsung kepada konsumen semacam *supermarket*, pusat grosir atau kulakan merupakan bagian dari ekspansi pelaku usaha besar yang mengancam pertumbuhan usaha mikro. Didukung dengan strategi bisnis modern, pemasaran, serta produk yang canggih, maka daya tarik produk usaha menengah dan besar semakin kuat, sehingga keberadaan usaha mikro semakin terdesak.

Usaha Mikro perlu mendapat kesempatan hidup agar tidak mati secara perlahan-lahan akibat desakan pengusaha menengah dan besar. Pertimbangan utama adalah bahwa pelaku usaha mikro merupakan masyarakat ekonomi lemah dengan jumlah yang dominan dalam sistem perekonomian Indonesia, yaitu para pedagang kecil. Berdasarkan data BPS (2008) di Indonesia terdapat 2.043.134 usaha mikro. Adapun jumlah pekerja yang terlibat dalam usaha mikro sebanyak 6.119.412 orang, terdiri dari 1.849.276 pekerja dibayar dan 4.270.136 pekerja tidak dibayar. Apabila diasumsikan setiap pekerja menghidupi tiga anggota keluarga, maka dapat disimpulkan bahwa usaha mikro menghidupi kurang lebih 20 juta orang. Kondisi ini sangat tepat mengingatkan para pelaku usaha yang terlibat dalam usaha mikro sebagian besar adalah rakyat kecil.

Keberadaan usaha mikro jangan sampai gulung tikar, karena akan menambah persoalan baru bagi bangsa ini dalam menghadapi krisis, terutama di sektor ekonomi. Jumlah pengangguran semakin meningkat dan berpotensi memunculkan masalah sosial beserta dampak ikutannya, keberpihakan para penentu kebijakan dibutuhkan, tidak

mungkin mencegah bisnis usaha menengah dan besar untuk berkembang, karena keberadaannya juga menjadi kebutuhan masyarakat. Pengaturan dan penegakan peraturan diperlukan, agar bisnis usaha menengah dan besar juga bisa tumbuh dan hidup berdampingan dengan bisnis usaha mikro, diperlukan regulasi yang membatasi wilayah dimana boleh didirikan usaha menengah dan besar, baik berupa produk manufaktur maupun jasa. Masih dimungkinkan terdapat ruang gerak bagi pelaku usaha mikro dan bentuk bisnis kecil lainnya.

Penelitian Ratih Dewayanti (2004) tentang pemberdayaan perempuan untuk memajukan usaha mikro menunjukkan bahwa pengusaha mikro sangat dipengaruhi oleh perspektif pendamping, akibatnya muncul upaya berupa dorongan memulai usaha sendiri, pelatihan teknologi, pelatihan peningkatan kualitas produk, pengembangan kredit mikro, dan memfasilitasi kontak bisnis dengan maksud membuka akses informasi pasar. Atas dasar tersebut mengindikasikan bahwa masih terdapat peluang keberlanjutan usaha mikro apabila pelaku usaha mikro mampu mengoptimalkan semua sumber daya yang dimiliki untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Berdasarkan pada permasalahan, obsesi, dan peningkatan kesejahteraan para pelaku usaha mikro, maka pengembangan usaha mikro untuk meningkatkan pemberdayaan masyarakat menuju kesejahteraan menjadi sebuah kajian yang sangat penting dan relevan dengan perkembangan dan tuntutan masyarakat dewasa ini.

1.2 Tujuan Penelitian

Kajian ini dimaksud untuk menganalisis keberadaan pelaku usaha mikro dengan segala permasalahan yang akan menurunkan kompetitif usaha dengan keberadaan usaha menengah dan besar. Memberdayakan masyarakat ekonomi lemah dalam menciptakan kesejahteraan melalui usaha mikro yang mandiri perlu dilakukan kajian yang komprehensif, sehingga dapat diperoleh output nyata tentang konsep usaha mikro yang baik dan sehat.

Secara khusus penelitian ini ditujukan untuk: Mengkaji beberapa variabel yang terkait dengan konsep pengembangan usaha mikro menuju usaha mikro yang mandiri dan sehat, dengan memfokuskan pada kajian organisasi dan pemasaran, hukum, psikologi, *stakeholder*, dan *benchmarking*.

1.3 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pengembangan teori dan implementasinya, terutama tentang model pemberdayaan usaha mikro yang tepat, bermanfaat dan berkeadilan serta mempunyai tanggung jawab pada perusahaan-perusahaan besar, sehingga tidak terjadi kesenjangan terlalu lebar. Melalui hasil penelitian ini diharapkan juga dapat bermanfaat bagi pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat dalam mewujudkan kesejahteraan bagi masyarakat Indonesia.

2. TEORI DAN KONSEP

2.1 Usaha Mikro

Dewayanti, R., (2004: 10) usaha mikro sebagai usaha-usaha marginal dan subsistem ditandai dengan jenis transaksi jual beli dalam bentuk kecil, dilakukan dengan orang-orang yang dikenal, kesepakatan yang dibangun bersifat langsung diantara dua orang atau lebih dengan orang-orang yang dipercaya berdasarkan kepercayaan dan referensi pribadi, memiliki aturan tersendiri dan menggabungkan berbagai jenis pekerjaan yang sumberdayanya dimiliki dan dikendalikan sendiri oleh pelaku usaha untuk kebutuhan-kebutuhan yang bersifat subsistem.

Kemandirian usaha mikro diperlukan beberapa faktor, antara lain bahwa usaha mikro: dapat menampung aktivitas pengusaha ekonomi lemah; memiliki fasilitas pendukung seperti peralatan produk, tempat usaha, bank, keamanan, gudang; aktivitas tidak mengganggu lingkungan; memiliki sistem sirkulasi produk, manusia, barang, serta penunjang lain; memiliki sistem transportasi barang; memiliki sistem pembuangan limbah, baik limbah cair, padat, organik maupun anorganik.

Usaha Mikro memiliki keunggulan (*strenght*) komparatif karena beroperasi di seluruh pelosok dengan berbagai ragam bidang usaha, investasi modal untuk aktiva tetap pada tingkat yang rendah, padat karya (*labour intensive*), sulit terjadi PHK. Kelemahan usaha mikro terjadi pada Pemasaran (permasalahan persaingan pasar dan produk; akses terhadap informasi pasar, dan kelembagaan pendukung usaha mikro), permodalan, marjin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi, kemitraan, sumberdaya manusia. Struktur organisasi dan pembagian kerja/tugas kurang atau tidak jelas, bahkan mengarah pada *one man show*. Sulit mencari dan mempertahankan tenaga kerja atau pegawai yang memiliki loyalitas, disiplin, kejujuran, dan tanggung jawab yang tinggi. Kemampuan manajerial perusahaan masih lemah. Belum mampu memisahkan manajemen keuangan perusahaan dan rumah tangga. Belum mampu melakukan perencanaan, pencatatan serta pelaporan keuangan yang rutin dan tersusun baik.

Faktor-faktor yang menjadi kendala dalam peningkatan daya saing dan kinerja usaha mikro antara lain adalah kurangnya komitmen pemerintah bersama legislatif terhadap dukungan usaha mikro sehingga keberpihakan pengusaha besar selaku pendamping belum seperti yang diharapkan; kurangnya kemampuan usaha mikro untuk meningkatkan akses pasar, daya saing pemasaran, serta pemahaman regulasi pasar baik pasar domestik maupun pasar global; terbatasnya informasi sumber bahan baku dan panjangnya jaringan distribusi, lemahnya kekuatan tawar-menawar khususnya bahan baku yang dikuasai oleh pengusaha besar, mengakibatkan sulitnya pengendalian harga; belum tercapainya *blue print* platform teknologi dan informasi yang meliputi masalah regulasi, pembiayaan, standarisasi, lisensi, jenis teknologi tepat guna, dan fasilitas pendukung teknologi kerja yang mampu digunakan sebagai keunggulan bersaing; masih rendahnya kualitas SDM yang meliputi aspek kompetensi, keterampilan, etos kerja, karakter, kesadaran akan pentingnya konsistensi mutu dan standarisasi produk dan jasa, serta wawasan kewirausahaan; proses perijinan badan usaha, paten, merk, hak cipta, investasi, ijin ekspor impor yang masih birokratis dan biaya tinggi serta memerlukan waktu yang panjang; keberadaan jasa lembaga penjamin, asuransi, dan jasa lembaga keuangan non bank lainnya masih belum mampu melayani usaha mikro secara optimal; tidak berfungsinya secara baik lembaga promosi pemerintah di dalam menunjang promosi produk dan jasa usaha mikro baik untuk pasar domestik maupun pasar global.

Pendekatan baru yang dilakukan dalam pengembangan usaha mikro dan klaster di daerah ialah pengenalan skema pembiayaan bersama (*cost sharing*). Berdasarkan pembiayaan bersama ini pemerintah pusat mendapat keuntungan, karena pusat dapat memperoleh akses langsung ke berbagai sistem dan memahami strategi yang dikembangkan oleh daerah. Pengembangan konsep ini memerlukan perhatian khusus dalam hal pemantapan koordinasi antara lain karena a). Lebih dari 15 Kementerian dan

Lembaga Nasional terkait dalam pengembangan UKM khususnya usaha mikro dan b). Sekurangnya tiga lembaga membawa mandat tumpang tindih dalam kebijakan koordinasi usaha mikro. Koordinasi dalam pengembangan usaha mikro sampai saat ini belum mampu dijalankan secara efektif dan terpadu. Pengembangan usaha mikro merupakan program nasional yang memiliki peranan strategis karena merupakan bagian integral dari upaya pemerataan hasil-hasil pembangunan. Membantu meningkatkan kemampuan pengusaha mikro diperlukan pembinaan secara terpadu dari semua unsur terutama dinas-dinas terkait agar usaha mikro dapat berkembang secara berkesinambungan yang berdampak pada peningkatan perekonomian daerah dan perekonomian nasional.

2.2 Pemberdayaan Masyarakat

Pemberdayaan dilihat dari tujuan, proses, dan cara-cara pemberdayaan (Suharto, 1997: 210-224) adalah sebuah proses dimana orang menjadi cukup kuat untuk berpartisipasi dalam berbagi pengontrolan, dan mempengaruhi terhadap kejadian-kejadian serta lembaga-lembaga yang mempengaruhi kehidupan. Pemberdayaan menekankan bahwa orang memperoleh keterampilan, pengetahuan, dan kekuasaan yang cukup untuk mempengaruhi kehidupan dan kehidupan orang lain yang menjadi keahliannya (Parsons, et al., 1994).

Parsons *et al.*, (1994:106) mengajukan tiga dimensi pemberdayaan yang merujuk pada sebuah proses pembangunan yang bermula dari pertumbuhan individual kemudian berkembang menjadi sebuah perubahan sosial yang lebih besar, keadaan psikologis yang ditandai oleh rasa percaya diri, berguna dan mampu mengendalikan diri dan orang lain, pembebasan yang dihasilkan dari sebuah gerakan sosial, yang dimulai dari pendidikan dan politisasi orang-orang lemah, kemudian melibatkan upaya-upaya kolektif dari orang-orang lemah tersebut untuk memperoleh kekuasaan dan mengubah struktur-struktur yang masih menekan. Keberhasilan pemberdayaan masyarakat dapat dilihat dari keberdayaan yang menyangkut kemampuan ekonomi, kemampuan mengakses manfaat kesejahteraan, dan kemampuan kultural dan politis.

Pelaksanaan proses dan pencapaian tujuan pemberdayaan dicapai melalui penerapan pendekatan pemberdayaan yang disingkat 5P (Suharto, 1997: 218-219) yaitu:

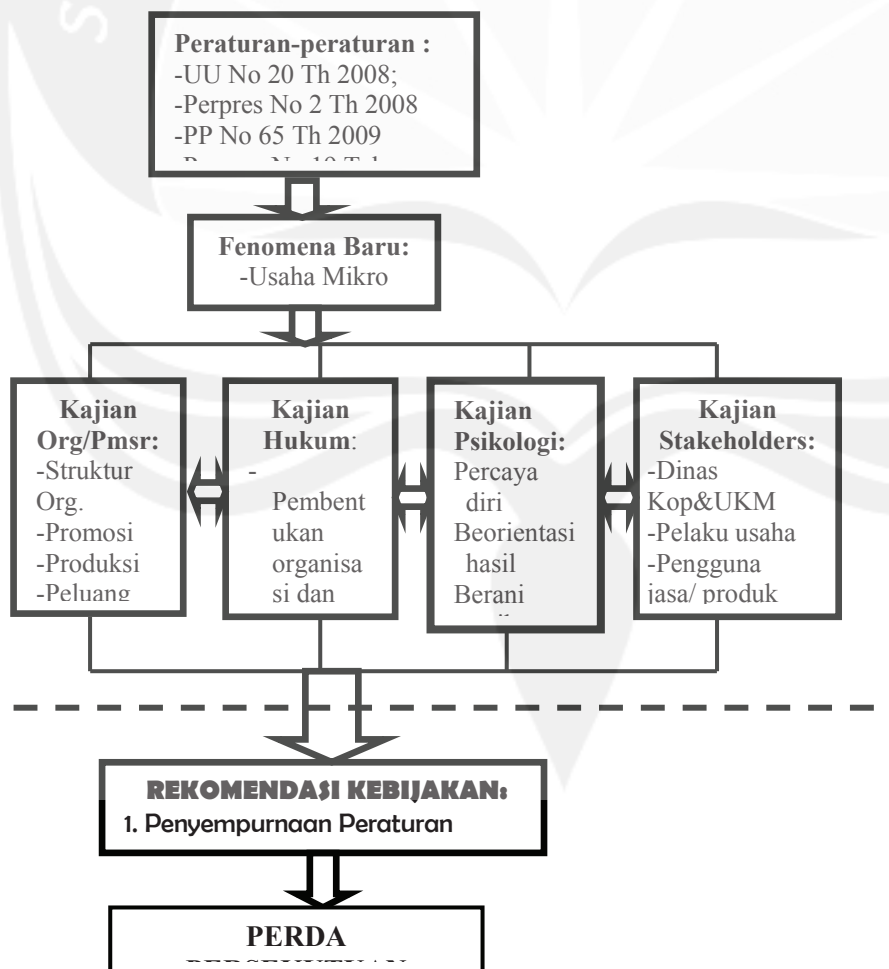
- a. Pemungkinan: menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang secara optimal. Pemberdayaan harus mampu membebaskan masyarakat dari sekat-sekat kultural dan struktural yang menghambat,
- b. Penguatan: memperkuat pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki masyarakat dalam memecahkan masalah dan memenuhi kebutuhan-kebutuhan. Pemberdayaan harus mampu menumbuh-kembangkan segenap kemampuan dan kepercayaan diri masyarakat yang menunjang kemandiriannya,
- c. Perlindungan: melindungi masyarakat terutama kelompok-kelompok lemah agar tidak tertindas oleh kelompok kuat, menghindari terjadinya persaingan yang tidak seimbang antara yang kuat dan lemah, dan mencegah terjadinya eksploitasi kelompok kuat terhadap kelompok lemah. Pemberdayaan diarahkan pada penghapusan segala jenis diskriminasi dan dominasi yang tidak menguntungkan rakyat kecil.
- d. Ponyokongan: memberikan bimbingan dan dukungan agar masyarakat mampu menjalankan peranan dan tugas-tugas kehidupan. Pemberdayaan harus mampu menyokong masyarakat agar tidak terjatuh ke dalam keadaan dan posisi yang semakin lemah dan terpinggirkan.
- e. Pemeliharaan: memelihara kondisi yang kondusif agar tetap terjadi keseimbangan distribusi kekuasaan antara berbagai kelompok dalam masyarakat. Pemberdayaan harus mampu menjamin keselarasan dan keseimbangan yang memungkinkan setiap orang memperoleh kesempatan usaha.

2.3 Penelitian Terdahulu.

Kajian yang dilakukan oleh Sukirman (2008) terhadap kinerja usaha kecil menunjukkan bahwa pelaku usaha kecil memerlukan adanya kemampuan memiliki jiwa kewirausahaan dalam mengoperasikan usaha. Motivasi melakukan usaha pada umumnya untuk mengurangi pengangguran atau menciptakan lapangan usaha, membuktikan bahwa terdapat kesadaran bagi pelaku usaha kecil dalam mengatasi pengangguran, sehingga dapat meningkatkan pendapatan rumah tangga menuju kesejahteraan masyarakat. Kelemahan pada pelaku usaha kecil karena kurang dukungan keluarga, kurang dukungan lingkungan dan pemerintah setempat, kurang berani mengambil resiko sehingga menyebabkan kegagalan dalam melakukan usaha. Selain itu juga menghadapi permasalahan seperti kurang modal, lemahnya SDM, kurang menguasai teknologi, dan penguasaan pasar, tidak berani mengambil resiko, tidak kreatif, tidak proaktif, tidak berjiwa besar, tidak percaya diri, dan tidak tegas.

2.4 Kerangka Pikir

Kajian dalam penelitian ini berusaha untuk meformulasikan konsep usaha mikro yang mandiri dan sehat, dikaji dari pendekatan organisasi dan pemasaran, kajian psikologi, kajian hukum, dan kajian *stakeholder*. Hasil kajian pada tahap pertama akan memberikan output tentang konsep pemberdayaan usaha mikro melalui penyempurnaan peraturan, organisasi, pemasaran, setelah memperoleh masukan-masukan dari *stakeholder*.



Gambar 2. Kerangka Penelitian

2.5 Hipotesis

Berdasarkan teori diatas maka penulis mengajukan hipotesis untuk diuji secara empiris dalam penelitian ini, yaitu :

$$H_1 : \beta > 0$$

Variabel organisasi-pemasaran, hukum, psikologis, dan stakeholders secara bersama-sama berpengaruh terhadap rekomendasi kebijakan pada Perda Persekutuan Dagang.

$$H_0 : \beta \leq 0$$

Variabel organisasi-pemasaran, hukum, psikologis, dan stakeholders secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap rekomendasi kebijakan pada Perda Persekutuan Dagang.

3. METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian.

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif analitis, dengan memfokuskan pada kajian-kajian yang komprehensif dalam upaya mengembangkan usaha mikro menjadi usaha mikro yang mandiri dan sehat. Metode dan teknik penelitian yang digunakan adalah penggabungan antara studi literatur, observasi responden, metode wawancara dengan pelaku usaha mikro, pengguna produk/jasa, dan kelompok usaha mikro secara terstruktur dan wawancara mendalam (*indeep interview*). Keseluruhan metode tersebut akan dibantu dengan software *Statistical Program for Social Analysis* (SPSS) untuk mempermudah dalam menganalisis data.

3.2 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh usaha mikro dalam binaan Dinas Koperasi dan UKM Kota Semarang yang berjumlah 96 Kelompok. Sampel tersebar di empat kecamatan yaitu kecamatan Kecamatan Semarang Barat (17 kelompok), Kecamatan Semarang Utara (14 kelompok), Kecamatan Banyumanik (14 kelompok), dengan pertimbangan daerah tersebut merupakan basis usaha mikro.

3.3 Metode Analisis

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif untuk mengkaji keberadaan variabel organisasi dan pemasaran, hukum, psikologi, kajian *stakeholder*, kajian *benchmarking*. Mengidentifikasi dan mengkaji kelima variabel dilakukan dengan menggunakan bantuan program SPSS. Analisis kualitatif juga digunakan dalam penelitian ini, yaitu dengan *focus group discussion* antara peneliti maupun dengan pengelola usaha mikro.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Uji Instrumen

4.1.1 Nilai Mean dan Standar Deviasi

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai mean dari jawaban responden untuk enam variabel menunjukkan nilai 2,524. Artinya bahwa kegiatan organisasi pemasaran yang dilakukan oleh usaha mikro di Kota Semarang belum dijalankan secara benar dan serius, karena nilainya masih di bawah rata-rata. Namun demikian untuk indikator promosi menunjukkan hasil yang mendekati baik, artinya usaha mikro memiliki keinginan atau kemauan dalam melakukan promosi dalam mengembangkan usaha untuk mencapai konsumen yang diharapkan.

Nilai rata-rata jawaban responden untuk variabel kajian hukum sebesar 2,426 dan masih dibawah nilai rata-rata tiga, artinya bahwa kajian hukum dalam sentra-sentra industri usaha mikro di Kota Semarang masih belum optimal. Kurangnya pembentukan organisasi dan tata kerja diindikasikan dengan belum adanya standar struktur organisasi dan tata kerja dalam melakukan usaha. Sementara itu surat ijin pendirian yang berkaitan dengan peningkatan pelayanan pemerintah maupun *stakeholders* sudah ada walaupun belum seluruh usaha mikro memiliki. Sedangkan penetapan perlindungan usaha sebenarnya sudah dilakukan, baik oleh manajemen perusahaan, maupun oleh pihak pemerintah kota, dalam hal ini Dinas Koperasi dan UKM Kota Semarang.

Nilai rata-rata variabel kajian psikologis sebesar 2,243, dan masih dibawah rata-rata tiga, artinya bahwa secara psikologis yang dilakukan oleh pelaku usaha mikro di Kota Semarang masih menunjukkan kondisi yang belum optimal, keberadaan jiwa kewirausahaan masih bersifat mencoba atau turun-temurun dan belum mencerminkan sebagai pelaku usaha kaitannya dengan tanggung jawab dalam meningkatkan kualitas dan keberlangsungan usaha. Temuan ini didukung utamanya oleh indikator kedua dan ketiga. Indikator kedua dapat dijelaskan bahwa secara umum pelaku usaha mikro belum berani menanggung resiko dengan mempertimbangkan kelangsungan hidup dan ketakutan menderita kerugian. Sementara indikator ketiga, menunjukkan bahwa pelaku usaha mikro belum berani mengambil keputusan yang beranggapan akan menanggung resiko terlalu besar sehingga mempengaruhi kelangsungan usaha dimasa yang akan datang. Sedangkan untuk indikator berani berhutang merupakan sistem manajemen untuk mengembangkan usaha secara umum sudah dilakukan walaupun skornya belum maksimal.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai mean dari jawaban responden untuk variabel *stakeholders* menunjukkan nilai dibawah 3, yaitu 2,802. Artinya bahwa kegiatan *stakeholders* terhadap usaha mikro di Kota Semarang belum berfungsi secara benar dan serius, karena nilainya masih di bawah rata-rata. Namun demikian untuk indikator kelompok usaha mikro menunjukkan hasil yang mendekati baik, artinya pelaku usaha mikro memiliki keinginan dalam mengembangkan usaha untuk mendapatkan bimbingan dan perlindungan dalam menjalankan kegiatan usaha.

Nilai rata-rata variabel kebijakan perda sebesar 2,512, artinya mengindikasikan bahwa keberadaan kebijakan perda terhadap usaha mikro di Kota Semarang belum maksimal, upaya-upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah belum sepenuhnya dapat mengatasi permasalahan usaha mikro, baik dari sisi pembinaan, pengguna produk/jasa, keuangan maupun kerelaan dari pengusaha menengah dan besar dalam membimbing menjadi bapak angkat usaha, dengan asumsi perlindungan dan peraturan yang mendukung belum sepenuhnya terepenuhi. Fenomena ini merupakan penyumbang terhadap kondisi usaha mikro menjadi semakin tidak baik. Indikator yang memberikan kontribusi besar dalam mewujudkan rendahnya dukungan terhadap kebijakan peraturan daerah antara lain masih belum mampunya pemerintah daerah melindungi usaha mikro dengan peraturan daerah yang sesuai dengan kondisi sekarang. Disamping itu ada indikasi bahwa usaha mikro belum mampu untuk menggali modal dari lembaga keuangan yang ada akibat dari peraturan yang tidak memihak pada usaha mikro, akibatnya akan mengganggu aktivitas jalannya usaha. Sementara itu dalam kaitannya dengan pelaku usaha mikro itu sendiri, belum sepenuhnya terjadi interaksi organisasi yang kuat, sehingga sangat mudah terjadi persaingan yang tidak sehat dan kurang kuat terutama dalam menghadapi persaingan pasar, selain dalam pengelolaan manajemen juga masih lemah, sehingga diperlukan perlindungan melalui peraturan daerah demi kelangsungan hidup usaha mikro.

4.1.2 Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas

Berdasarkan pada nilai signifikansi, dapat disimpulkan bahwa semua indikator penelitian dikategorikan valid, karena memiliki nilai signifikansi $< 0,05$. Sementara itu pengujian reliabilitas dilakukan dengan melihat nilai Cronbach alpha (α). Nilai α untuk masing-masing variabel adalah sebagai berikut: Organisasi dan pemasaran = 0,771; Kajian hukum = 0,330; Kajian psikologis = 0,421; Kajian stakeholders = 0,373; Kajian kebijakan perda = 0,365

4.1.3 Hasil Path Analysis

Berdasarkan hasil perhitungan regresi berganda menunjukkan bahwa variabel organisasi dan pemasaran memiliki pengaruh signifikan terhadap kebijakan perda ($t = 5,563$ dan sign. 0,000). Variabel kajian hukum memiliki pengaruh signifikan terhadap kajian kebijakan perda ($t = 2,039$ sign. 0,045). Variabel kajian psikologis tidak berpengaruh signifikan terhadap kajian kebijakan perda ($t = 9,041$ sign. 0,000). Variabel kajian *stakeholders* berpengaruh signifikan terhadap kajian kebijakan perda ($t = 5,341$ sign. 0,042).

Organisasi dan pemasaran memiliki pengaruh signifikan terhadap kebijakan perda, temuan ini mengindikasikan bahwa berbagai upaya yang terkait dengan kebijakan perda akan memperbaiki struktur dan organisasi maupun pemasaran usaha mikro. Indikator dalam variabel organisasi dan pemasaran yang memiliki pengaruh dominan terhadap kajian kebijakan perda antara lain: promosi dan struktur organisasi.

Kajian hukum memiliki pengaruh signifikan terhadap kajian kebijakan perda. Indikator dari variabel kajian hukum yang memiliki pengaruh dominan terhadap kajian kebijakan perda antara lain: surat ijin pendirian usaha dan penyusunan perjanjian kerja.

Variabel kajian psikologis tidak memiliki pengaruh terhadap dukungan kebijakan perda. Variabel kajian psikologis mampu menciptakan sifat kewirausahaan bagi pelaku usaha mikro. Indikator-indikator dari variabel kajian psikologis yang memiliki dukungan terhadap sifat kewirausahaan antara lain: kemampuan dalam mengambil keputusan, dan menunjukkan keberanian mengambil hutang.

Secara keseluruhan dalam hubungan antar variabel penelitian dapat disimpulkan bahwa hanya tiga variabel independen yang mempengaruhi dukungan terhadap kebijakan perda, yaitu variabel organisasi dan pemasaran, kajian hukum, serta kajian *stakeholders*, sementara variabel kajian psikologis tidak berpengaruh terhadap kajian kebijakan perda. Berdasarkan temuan menunjukkan bahwa kebijakan perda hanya mempunyai hubungan antara organisasi dan pemasaran kajian hukum, serta kajian stakeholders, sementara itu variabel kajian psikologis tidak mempunyai hubungan dengan kebijakan perda.

Perhitungan determinasi total didasarkan pada nilai R square dari dua persamaan regresi berganda. Persamaan pertama menghasilkan nilai R^2 sebesar 0,456, dan persamaan kedua menghasilkan nilai R^2 sebesar 0,593. Berdasarkan kedua nilai R^2 , maka dapat ditentukan koefisien determinasi total sebagai berikut :

$$R^2_m = 1 - P^2_{e1} \times P^2_{e2} \dots P^2_{ep}$$

$$R^2_m = 1 - (0,456)^2 \times (0,593)^2$$

$$R^2_m = 0,9165$$

Artinya keragaman data yang dapat dijelaskan oleh model tersebut adalah sebesar 91,65 % atau dengan kata lain informasi yang terkandung dalam data 91,65% dapat dijelaskan oleh model tersebut. Sedangkan yang 8,35% dijelaskan oleh variabel lain (yang belum terdapat dalam model) dan error.

4.1.4 Pembahasan

Minimnya dukungan kebijakan perda terhadap pengelolaan usaha mikro di Kota Semarang menunjukkan bahwa belum adanya perhatian yang serius bagi pemangku kepentingan dalam melindungi dan mengembangkan usaha mikro. Tujuan perusahaan selalu difokuskan pada bagaimana mendapatkan profit yang setinggi-tingginya, namun masalah dukungan dari pemerintah daerah belum menjadi bagian dari strategi usaha mikro. Kondisi ini didukung dengan tanggapan responden terhadap beberapa variabel penelitian yang nilai rata-ratanya dibawah tiga dengan berdasarkan pada 5 point Likert scale. Kurangnya peduli terhadap masalah pemberdayaan usaha mikro tentunya akan sangat memiliki resiko yang besar dalam jangka panjang, seperti organisasi usaha tidak bagus, perlindungan usaha tidak ada, terjadi keterpurukan usaha sebagai dampak dari ketidakmampuan usaha mikro dalam mengendalikan usaha.

Temuan ini identik dengan beberapa temuan sebelumnya, temuan Parsons et al., (1994) mengungkapkan bahwa pemberdayaan menekankan orang memperoleh ketrampilan, pengetahuan dan kekuasaan yang cukup untuk mempengaruhi kehidupan orang lain yang menjadi keahliannya. Semua usaha mikro menyadari bahwa pemberdayaan yang diciptakan selama lima tahun terakhir telah mengkonsentrasikan penuh untuk melakukan upaya-upaya peningkatan usaha mikro, tetapi hanya sebanyak 37% responden menyatakan bahwa usaha mikro memanfaatkan pemberdayaan dari pemerintah daerah untuk tujuan meningkatkan kinerja usahanya. Sejumlah 37% usaha mikro yang memiliki *responsiveness* terhadap pemberdayaan dari kebijakan perda. Sukirman (2008) meneliti tentang kinerja usaha kecil yang dikelola perempuan, hasilnya menunjukkan bahwa kemampuan menciptakan pasar hanya sebesar 28%. Keterlibatan perusahaan menengah dan besar dalam mengembangkan usaha mikro sangat rendah (67% belum pernah terlibat). Sejumlah 60% responden juga menyatakan belum pernah mengikuti atau menerima penyuluhan tentang pengelolaan usaha dari pemerintah daerah atau *stakeholders*.

Berdasarkan pada tahapan pelaksanaan manajemen pengelolaan usaha, maka kondisi usaha mikro di Kota Semarang masih dalam keadaan *Unprepared* atau mendekati krisis. *Unprepared* atau model krisis merupakan model yang paling awal dalam pengelolaan manajemen usaha yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan sekitar tahun 1965-1970, dan memfokuskan pada penanggulangan berbagai krisis usaha yang terjadi dan mencoba mengontrol berbagai indikator sebagai penyebab. Penyelamatan usaha dilakukan pada saat terjadi keterpurukan, dan kemudian melakukan pembinaan dan perbaikan. Kebijakan perda belum menindaklanjuti berbagai peraturan bidang pengembangan usaha mikro, apalagi melaksanakan perlindungan dan pendampingan secara erkesinambungan.

Variabel organisasi dan pemasaran memiliki pengaruh langsung terhadap kajian kebijakan perda. Temuan ini memiliki makna bahwa organisasi dan pemasaran usaha mikro dapat terlaksana dengan baik apabila diawali dukungan oleh para pemangku kepentingan yang dituangkan dalam peraturan daerah. Variabel organisasi dan pemasaran memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel kebijakan perda, artinnya baik dari struktur organisasi, promosi, produksi, peluang pasar, pesaing, dan kualitas produk sangat memerlukan peraturan dan perlindungan dari kebijakan perda. Temuan ini mengindikasikan bahwa dalam menciptakan pengembangan dan pemberdayaan usaha mikro sangat dipengaruhi oleh kebijakan perda. Kajian organisasi dan pemasaran diukur dengan enam indikator, antara lain struktur organisasi, promosi, produksi, peluang pasar, pesaing, dan kualitas. Sementara itu dari indikator tersebut variabel yang dominan (nilai loading besar), yaitu indikator: promosi, struktur organisasi, pesaing, kualitas, peluang pasar, produksi. Pemanfaatan promosi memberikan kontribusi yang besar dalam

menciptakan pengembangan usaha mikro. Hal ini dapat dijelaskan bahwa dalam proses pengembangan usaha akan sangat ditentukan oleh pasar sebagai tempat menjual hasil produksi, sehingga keberadaan promosi pada akhirnya akan menciptakan peluang pasar baru. Dalam sentra konveksi, temuan ini dapat diaplikasikan dengan pemanfaatan instansi pemerintah maupun swasta dalam menaungi produk sehingga mampu menembus pasar yang dapat lebih menjamin kelangsungan hidup usaha.

Indikator struktur organisasi juga memiliki pengaruh dominan dalam mendukung kebijakan perda. Organisasi merupakan struktur yang menjadi tatanan dalam melakukan pengelolaan perusahaan. Organisasi merupakan hasil dari proses pengelolaan tata kerja seperti tanggung jawab, tugas yang jelas, kekuatan perintah termasuk dalam pelaksanaan dukungan para pemangku kepentingan. Kebijakan perda mempunyai kepentingan yang kuat dalam membina dan mengembangkan organisasi perusahaan, terutama usaha mikro.

Variabel kajian hukum terdapat dua indikator yang memiliki pengaruh dominan, yaitu ijin pendirian usaha dan penyusunan perjanjian kerja. Ijin pendirian usaha pada dasarnya mengindikasikan ada tidaknya ijin usaha yang diberikan kepada usaha mikro sehubungan dengan kondisi usaha mikro dalam perjalanan hidupnya masih belum menentu. Pelaku usaha mikro menilai bahwa tugas utama terfokus dalam kegiatan produksi sampai pada menghasilkan barang yang diinginkan oleh konsumen. Sementara masalah perijinan merupakan masalah-masalah yang timbul karena adanya efek dari kepentingan pemerintah terutama dalam bidang pembinaan dan penertiban, termasuk dalam peningkatan pendapatan penerimaan pajak. Kondisi ini perlu kebijakan pemerintah untuk memberikan peran yang lebih longgar kepada pelaku usaha mikro, termasuk dalam menanggung resiko serta konsekwensi yang akan terjadi. Sehingga bisa muncul kebijakan lain dari pemerintah daerah untuk menarik kebijakan khusus untuk kepentingan pelaku usaha mikro. Oleh karena itu posisi usaha mikro seperti ganda, yaitu mengajukan ijin pendirian usaha merupakan kewajiban yang diharapkan oleh pemerintah, tetapi pada posisi lain tanpa ijin juga diperbolehkan usaha walaupun dengan berbagai konsekwensi yang akan diterima pelaku usaha mikro. Ratih Dewayanti (2004), pengusaha mikro sangat dipengaruhi oleh perspektif pendamping, akibatnya muncul upaya mulai usaha sendiri, pelatihan teknologi, pengembangan kredit mikro, memulai kontak bisnis dengan maksud mengembangkan pasar. Organisasi dan pemasaran memiliki dampak terhadap dukungan kebijakan perda. Keberadaan kebijakan perda sangat dibutuhkan oleh pelaku usaha mikro terutama dalam pengelolaan usaha mikro dibutuhkan peraturan dan perlindungan agar mampu bersaing terhadap perusahaan menengah atau besar.

Temuan berikutnya adalah bahwa kajian psikologis tidak berpengaruh langsung terhadap kebijakan perda. Artinya bahwa kemampuan pelaku usaha dalam mengelola perusahaan secara psikologis jiwa kewirausahaan muncul bukan karena dipengaruhi oleh kebijakan perda, tetapi lebih didominasi oleh kemauan diri sendiri. Kondisi ini dibuktikan dengan keberanian untuk menanggung resiko yang merupakan keputusan pribadi tanpa campur tangan orang lain. Kalau jiwa kewirausahaan semakin baik, akan menciptakan sistem manajemen usaha yang bagus, artinya pelaku usaha mikro akan mampu meningkatkan kinerja perusahaan. Indikator kajian psikologis yang dominan dalam meningkatkan kinerja perusahaan berdasarkan nilai loading yaitu: kemampuan mengambil keputusan, dan inovatif dalam mengelola usaha. Pengambilan keputusan merupakan tahap awal bagi sentra-sentra usaha mikro terutama dalam menentukan bahan-baku yang dibutuhkan, modal, produk, pasar, partner yang akan dipilih, dan penentuan karyawan yang akan digunakan. Sementara untuk indikator inovatif sebagai indikator yang dominan, dapat diinterpretasikan bahwa pelaku usaha mikro sebenarnya sudah memberikan rambu-rambu kaitannya dengan keinginan perusahaan untuk selalu melaksanakan pengembangan,

sehingga dapat memberikan pelajaran bagi pengembangan usaha dengan memperhatikan nilai-nilai kelestarian dan keberlangsungan hidup perusahaan.

Temuan lain menunjukkan bahwa kajian *stakeholders* memiliki pengaruh signifikan terhadap kebijakan perda. Artinya bahwa semakin baik dukungan *stakeholders* akan meningkatkan terbentuknya peraturan daerah yang akan melindungi pelaku usaha mikro. Temuan ini mengindikasikan bahwa kinerja usaha mikro dapat berjalan dengan baik apabila kebijakan perda berpihak terhadap pelaku usaha mikro. Implikasinya bahwa *stakeholders* dapat merupakan bagian dari strategi kebijakan perda yang berada dalam lingkungan pembentukan peraturan terhadap perlindungan usaha mikro. Adapun indikator-indikator kajian *stakeholders* yang memiliki loading faktor tinggi yaitu: dukungan pengusaha menengah dan besar, dan peran serta Dinas Koperasi dan UKM. Kedua indikator yang berpengaruh dominan ini memiliki kecenderungan yang berhubungan langsung dengan pelaku usaha mikro, seperti pembinaan usaha dan perijinan. Artinya bahwa *stakeholders* akan berdampak pada usaha mikro apabila dapat menciptakan usaha-usaha untuk mengurangi kesulitan usaha (pembinaan, penjualan, dan pelatihan), serta memaksimalkan peraturan dari pemerintah daerah yang melindungi usaha mikro. Temuan ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Dewayanti (2004), menyimpulkan bahwa kinerja usaha mikro dipengaruhi oleh kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan pemerintah daerah maupun pusat terutama dalam bidang pertumbuhan, perlindungan dan kelangsungan hidup usaha. Suharto (1997), juga menyimpulkan bahwa kinerja usaha mikro memiliki hubungan positif dengan kebijakan peraturan dagang yang dikeluarkan pemerintah.

5. SMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

- 5.1.1 Kebijakan pemerintah daerah khususnya dalam menentukan peraturan persekutuan dagang pada sentra-sentra usaha mikro di Kota Semarang masih belum dilaksanakan secara optimal, kaitannya dengan variabel-variabel yang diteliti, yaitu: organisasi dan pemasaran, kajian hukum, kajian psikologis, kajian *stakeholders*, dan kebijakan peraturan daerah.
- 5.1.2 Variabel organisasi dan pemasaran, kajian hukum, dan kajian *stakeholders* mempunyai hubungan positif terhadap kebijakan peraturan daerah terutama pada bidang persekutuan dagang sebagai perlindungan terhadap pelaku usaha mikro.
- 5.1.3 Variabel kajian psikologis tidak berpengaruh positif terhadap kebijakan peraturan daerah, karena secara psikologis pelaku usaha mikro mengembangkan sifat kewirausahaan muncul dari kekuatan pribadi masing-masing.

5.2 Saran

- 5.2.1 Perlu adanya peningkatan peran pemerintah daerah dalam memberdayakan usaha mikro dengan memfokuskan pada: Peningkatan peran pemerintah daerah melalui variabel organisasi dan pemasaran dengan upaya membenahi struktur organisasi, promosi, produksi, menciptakan peluang pasar, menghadapi pesaing dan meningkatkan kualitas produksi.
- 5.2.2 Peningkatan peran pemerintah daerah melalui variabel kajian hukum dengan menekankan pada perlunya pelatihan-pelatihan tentang pembentukan organisasi dan tata kerja, pengajuan ijin usaha, penghitungan penetapan besaran pajak, perlindungan usaha dan penyusunan perjanjian kerja.

- 5.2.3 Peningkatan peran pemerintah daerah untuk mengembangkan kinerja usaha mikro dengan memberikan dukungan kepada *stakeholders* untuk menerapkan sistem kerja sama demi pentingnya pengembangan usaha mikro.
- 5.2.4 Sementara itu untuk meningkatkan kinerja usaha mikro perlu didukung oleh peningkatan kebijakan pemerintah daerah, terutama dalam berbagai kegiatan melalui peningkatan pelayanan terpadu dan perlindungan dalam melakukan usaha, diwujudkan dalam bentuk peraturan daerah.

DAFTAR PUSTAKA

- Biro Pusat Statistik (2008),” *Jawa Tengah Dalam Angka 2008*,” Cooper R Donald and Emory William (1995), *Business Research Methods*, 5th ED by Richard D Irwin, Inc
- Dewayanti, R., 2003. Memahami Persoalan Peerempuan Usaha Kecil, *Jurnal Analisis Sosial*, vol. 8 no.1 hlm. 56-72.
- Dewayanti, R., dan Erna Ermawati Chotim, 2004. *Marjinalisasi dan Eksploitasi Perempuan Usaha Mikro di Pedesaan Jawa*. Bandung: Yayasan AKATIGA.
- Inpres RI no 4 tahun 1995 mengenai Gerakan Nasional Masyarakat dan Membudayakan Kewirausahaan.
- Meredith, G. G., et al., 2005. *Kewirausahaan*, Teori dan Praktik. Jakarta: Lembaga Manajemen PPM dan PPM.
- Parsons, et al., 1994. *Small-Scale Industry's Contribution to Economic Development*, London: IT Publications.
- Peraturan Menteri Negara Koperasi dan UKM RI Nomor: 06/per/M.KUKMI/I/2007 Tentang Petunjuk Teknis Program Pembiayaan Produktif Koperasi dan Usaha Mikro (P3KUM) Pola Syariah
- Perda Kota Semarang No 2 tahun 2001: Tentang Pembentukan Organisasi dan Tata Kerja Dinas Daerah Kota Semarang.
- Syaukani H.R., 2003. Upaya pemberdayaan masyarakat menuju kemandirian dalam otonomi daerah, *Jurnal Manajemen Usahawan Indonesia*, Vol. 06 Th XXXI, Juni 2003.
- Sijabat, 2008. Pengaruh dan Tata Kelola Pembinaan Pemerintah Terhadap Kinerja dan Struktur Usaha sub industri Kecil di Sumatra Utara, *Jurnal Ekonomi Pembangunan*, vol. 6 hlm. 18-29.
- Suharto E., 2005. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*, Bandung: Rafika Aditama.
- Sukirman, 2008. Pengaruh Faktor Internal dan Eksternal Terhadap Kinerja Usaha Kecil yang Dikelola Perempuan di Kota Semarang (Dengan Pendekatan *Balanced Scorecard*).
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang Kopersai dan UMKM
- Widyaningrum N., 2003. Eksploitasi Terhadap Pengusaha Kecil melalui Rantai Hulu Hilir (Kasus Studi: Industri Mebel Rotan dan Jati), *Jurnal Analisis Sosial*, vol. 8 no. 1 Februari 2003, hlm. 1-18.
- Zimmerer T.W., Scarborough N.M., 2005. *Essential of Entrepreneurship and Small Business Management*, 4th, Singapore: Pearson Prentice Hall.
- Zulkarnain, 2003. *Membangun Ekonomi Rakyat*. Persepsi Tentang Pemberdayaan Ekonomi Rakyat. Yogyakarta: Adi Cita Karya.

Pengaruh Utang Luar Negeri dan Ekspor Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Periode 2000.1 – 2008.4

Oleh:

Dyah Wahyuning Tyas

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Email: tie_as2001@yahoo.com

Y. Sri Susilo

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Email: yssusilo@gmail.com

Rini Setyastuti

Fakultas Ekonomi Universitas Atma Jaya Yogyakarta

Email: rsetyastuti@gmail.com

Abstract

This article aims to identify and analyze the effect of foreign debts and exports to economic growth in Indonesia. Secondary data used is quarterly data of period 2000.1 – 2008.4. Sources of data are from Bank Indonesia and IMF. This article is based on debt led growth and export led growth hypothesis. Econometric model used is Vector Error Correction Model (VECM).

The results of this research are as follows: First, export variable lag 3 that is $D\{LX(-3)\}$ has negative and significant effect to the economic growth in Indonesia periode 2000.1 – 2008.4. Second, economic growth variable lag 1 that is $D\{LG(-1)\}$ has positive and significant effect to the economic growth in Indonesia periode 2000.1 – 2008.4. Third, foreign debts and exports proved has no positive and significant effect to the economic growth in Indonesia periode 2000.1 – 2008.4.

Keywords: *economic growth, foreign debts, export, VECM*

I. PENDAHULUAN

Banyak studi mengenai manfaat atau efektivitas dari utang luar negeri atau bantuan luar negeri bagi negara-negara penerima, khususnya di negara sedang berkembang. Studi atau kajian tersebut dianalisis dengan pendekatan kuantitatif maupun kualitatif. Secara ekonomi makro, pengaruh utang luar negeri terhadap pertumbuhan ekonomi dapat dijelaskan sebagai berikut (Tambunan, 2008): *Pertama*, utang luar negeri diwujudkan dalam bentuk proyek atau program. Dari proyek atau program tersebut akan menciptakan kesempatan kerja yang kemudian berdampak pada meningkatnya pendapatan dan pengurangan kemiskinan. Pada gilirannya pendapatan pajak meningkat dan kemudian menyebabkan surplus keuangan pemerintah. Selanjutnya hal tersebut akan mendorong meningkatnya investasi yang dilakukan oleh pemerintah, peningkatan investasi tersebut akan mendorong produksi domestik yang berarti meningkatnya pertumbuhan ekonomi. *Kedua*, dari proyek dan program yang berasal dari utang luar negeri akan menciptakan lapangan kerja. Kemudian pada gilirannya akan meningkatkan pendapatan dan menurunkan kemiskinan. Kemudian hal tersebut akan meningkatkan tabungan yang kemudian mendorong terjadinya investasi. Dari peningkatan investasi tersebut akan mendorong meningkatnya produksi domestik, dan pada gilirannya akan mendorong pertumbuhan ekonomi.

Selanjutnya Emery (1967) memelopori studi ekonometrika untuk mengestimasi hubungan antara kinerja ekspor dan pertumbuhan ekonomi (Basri dan Munandar, 2010). Hasil studi Emery (1967) tersebut menggunakan metode OLS (*ordinary least square*) dan menyimpulkan bahwa ekspor merupakan faktor kunci dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi. Kesimpulan dari studi tersebut mendukung hipotesis *export-led growth* (ELG). Harus diakui bahwa ada keraguan terhadap hipotesis tersebut. Dari berbagai studi yang pernah dilakukan ada yang menyimpulkan bahwa (Basri dan Munandar, 2010): *Pertama*, tidak ada hubungan yang signifikan antara ekspor dan pertumbuhan ekonomi. *Kedua*, ekspor berpengaruh negatif terhadap pertumbuhan ekonomi. *Ketiga*, ada hubungan kausalitas antara ekspor dengan pertumbuhan ekonomi. Dalam hal ini ekspor dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, dan sebaliknya pertumbuhan ekonomi juga dapat mendorong ekspor.

Permasalahan yang akan dibahas dalam riset ini adalah bagaimanakah pengaruh utang dan ekspor terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia selama periode tahun 2000.1 – 2008.4. Artikel ini terdiri dari 5 (lima) bagian. Sistematika pembahasan makalah adalah setelah pendahuluan dilanjutkan dengan membahas studi atau riset terkait. Bagian selanjutnya merupakan metode penelitian. Pada bagian ke-4 merupakan pembahasan hasil riset. Bagian terakhir penutup yang berisi kesimpulan dan saran.

II. STUDI/RISET TERKAIT

Bhattarai (2009) melakukan riset yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh bantuan utang luar negeri atau bantuan asing terhadap pertumbuhan ekonomi, dalam hal ini PDB riil per kapita, di negara Nepal dalam jangka panjang. Periode riset dilakukan pada tahun 1983 – 2002. Alat analisis digunakan ekonometrika, khususnya uji kointegrasi dan mekanisme koreksi kesalahan. Dalam riset ini dimasukkan variabel stabilitas ekonomi makro, pengembangan sektor keuangan, dan keterbukaan ke dalam model. Hasil riset menunjukkan bahwa bantuan asing mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan PDB riil per kapita dalam jangka panjang. Efektivitas bantuan asing sangat bergantung dari kebijakan dan pengelolaan dari bantuan tersebut.

Selanjutnya Ali dan Issei (2005) juga melakukan riset pengaruh bantuan asing terhadap atau utang luar negeri pertumbuhan ekonomi. Data yang digunakan merupakan data sekunder dan mencakup periode pengamatan dari tahun 1975 – 2000. Pengamatan dilakukan terhadap negara-negara di seluruh dunia. Model yang digunakan adalah model ekonometri. Ada tiga hal penting dari riset ini. Pertama, pengaruh bantuan asing terhadap pertumbuhan ekonomi adalah tidak linier. Kedua, lingkungan kebijakan yang baik adalah penting bagi bantuan asing agar dapat berjalan. Ketiga, terbukti bahwa bantuan asing dapat mendorong pertumbuhan ekonomi.

Lin dan Sosin (2004) melakukan kajian pengaruh utang luar negeri terhadap pertumbuhan ekonomi. Pengamatan dilakukan terhadap 77 negara dalam periode tahun 1970 – 1996. Dengan demikian studi ini menggunakan data panel. Data bersumber dari International Financial Statistic. Dengan model ekonometri, variabel dependen adalah PDB riil sedangkan variabel independennya adalah utang luar negeri. Hasil estimasi untuk seluruh sampel atau total data menunjukkan utang luar negeri berpengaruh negatif dan tidak signifikan. Selanjutnya kelompok negara-negara Afrika utang luar negeri berpengaruh negatif dengan tingkat signifikansi yang tinggi. Untuk negara-negara industri dan Amerika Latin berpengaruh negatif dan signifikan. Kemudian untuk negara-negara Asia dan negara-negara sedang berkembang lainnya berpengaruh positif dan tidak signifikan.

Chowdory (1994) melakukan pengujian kausalitas antara utang luar negeri dengan pertumbuhan ekonomi di beberapa negara Asia dan Pacific. Mencakup negara Bangladesh, Indonesia, Malaysia, Filipina, Korsel, Srilangka, dan Thailand. Data bersumber dari *World Debt Table* yang diterbitkan Bank Dunia. Uji kausalitas Granger (1988) menunjukkan hasil yang bervariasi atau berbeda-beda di masing-masing negara yang menjadi sampel. Untuk kasus Indonesia terbukti hanya terjadi hubungan satu arah, yaitu utang luar negeri berpengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi. Hasil regresi dengan data total seluruh negara menunjukkan bahwa utang luar negeri mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi.

Patillo *et al.*, (2002) melakukan studi pengaruh utang luar negeri terhadap pertumbuhan ekonomi. Riset tersebut mencakup data di 93 negara dengan periode pengamatan 1969 – 1998. Data yang digunakan bersumber dari IMF dan Bank Dunia. Model ekonometri yang digunakan diestimasi dengan regresi *ordinary least square* (OLS). Variabel pertumbuhan ekonomi digunakan pertumbuhan PDB riil, sedangkan utang luar negeri yang dimaksud adalah utang asing yang menjadi tanggung jawab pemerintah (*public debt*). Hasil estimasi menunjukkan bahwa utang luar negeri berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi.

Abual-Foul (2004) melakukan pengujian *export-led growth hypothesis* (ELGH) dengan kasus negara Jordania. Pengamatan dilakukan antara tahun 1976 – 1997. Pertumbuhan ekonomi didefinisikan pertumbuhan PDB riil, sedangkan utang merupakan utang luar negeri yang dilakukan oleh pemerintah. Model ekonometri yang digunakan diestimasi dengan metode *vector autoregressive* (VAR) baik *VAR in Level* (VAR-L) maupun *VAR in Difference* (VAR-D) serta metode *error correction model* (ECM). Hasil estimasi mendukung ELGH, dengan demikian ekspor berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Jordania. Hal ini dikarenakan adanya dukungan dari berbagai pihak, pemerintah dan swasta, untuk mendorong kegiatan ekspor. Dalam studi juga dilakukan pengujian kausalitas antara ekspor dan pertumbuhan ekonomi. Hasil pengujian menunjukkan hanya ada hubungan satu arah yaitu ekspor berpengaruh terhadap pertumbuhan dan tidak untuk sebaliknya.

Balaguer dan Cantavella-Jorda (2004) melakukan studi pengaruh ekspor terhadap pertumbuhan ekonomi di Spanyol. Periode riset antara tahun 1961 – 2000. Model ekonometri yang digunakan diestimasi dengan metode kointegrasi Johansen (1988). Juga dilakukan uji kausalitas dengan Granger (1988). Sebelum dilakukan estimasi data maka dilakukan uji stasioneritas data dengan metode Augmented Dickey-Fuller (ADF) dan Phillip-Perron (1988). Hasil estimasi mendukung *export-led growth hypothesis* (ELGH). Dengan demikian ekspor berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Spanyol. Uji kausalitas menunjukkan bahwa hanya hubungan satu arah yaitu ekspor mempengaruhi pertumbuhan ekonomi dan sebaliknya.

Selanjutnya Awokuse (2003) melakukan pengujian *export-led growth hypothesis* (ELGH) untuk kasus negara Kanada. Periode pengamatan dalam riset tersebut antara tahun 1961.1 – 2000.4. Data yang digunakan merupakan data kuartalan atau triwulan. Metode ekonometri yang disusun diestimasi dengan pendekatan *vector error correction model* (VECM) dan *vector autoregressive* (VAR). Juga dilakukan uji kausalitas Granger (1988) dengan pengembangan yang dilakukan oleh Toda dan Yamamoto (1995). Hasil estimasi mendukung ELGH dan uji kausalitas terbukti hanya satu arah. Dengan demikian untuk kasus Kanada terbukti bahwa ekspor berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi dan tidak sebaliknya.

Ghatak (1998) melakukan riset pengaruh ekspor terhadap pertumbuhan ekonomi. Riset tersebut dilakukan di Korea Selatan dengan data sekunder dengan periode

pengamatan tahun 1950 -1994. Model ekonometri dinamis digunakan dalam riset ini. Model termaksud adalah *Vector Autoregression* (VAR), *Bayesian VAR* (BVAR), dan *Vector Error Correction Model* (VECM). Hasil riset menunjukkan bahwa yang mempengaruhi pertumbuhan pendapatan riil per kapita adalah ekspor, investasi, pengeluaran pemerintah, dan kebijakan kurs. Model yang terbaik untuk memprediksi pertumbuhan ekonomi adalah VECM dibandingkan model VAR dan BVAR.

III. METODE RISET

3.1. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data sekunder runtut waktu (*time series*) dalam bentuk data kuartalan dengan periode pengamatan dari tahun 2001.1 – 2008.4, adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

- 1) Pertumbuhan ekonomi (G) diperoleh dari nilai pertumbuhan riil Produk Domestik Bruto (PDB) yang dinyatakan dalam satuan persen.
- 2) Utang luar negeri (FA) diperoleh dari stok bantuan asing / utang luar negeri pemerintah riil yang dinyatakan dalam satuan miliar rupiah.
- 3) Nilai ekspor (X) diperoleh dari nilai ekspor migas-non migas riil dikalikan harga ekspor yang dinyatakan dalam satuan miliar rupiah.

Data yang digunakan seperti tersebut di atas merupakan data sekunder yang diperoleh dari berbagai sumber, antara lain : Indikator Ekonomi yang diterbitkan oleh Badan Pusat Statistik – Indonesia, Statistik Ekonomi dan Keuangan Indonesia yang diterbitkan oleh Bank Indonesia, dan *International Financial Statistics* yang diterbitkan oleh IMF (*International Monetary Fund*).

3.2. Model

Berdasarkan studi terkait atau riset sebelumnya kemudian disusun model dasar sebagai berikut (Bhattarai, 2009; Ali dan Issei, 2005; Ghatak, 1998; Abual-Foul, 2004; Balaguer dan Cantavella-Jorda, 2004; Awokuse, 2003):

$$G = f(FA, X) \dots \dots \dots (3.1)$$

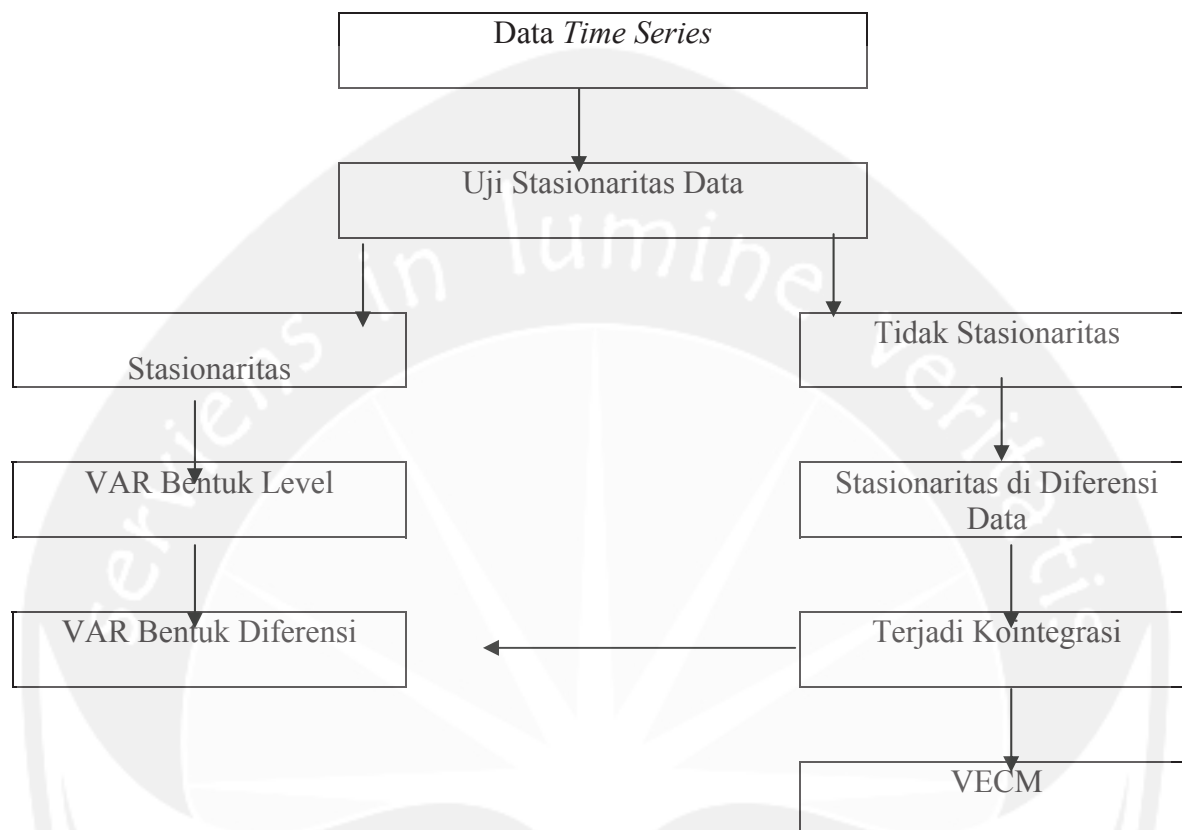
dimana :

- | | | |
|----|---|-------------------------------------------------------------|
| G | = | Pertumbuhan ekonomi (%) |
| FA | = | Utang luar negeri yang diterima oleh pemerintah (Rp milyar) |
| X | = | Nilai ekspor migas dan non-migas (Rp milyar) |

Penelitian ini akan menggunakan pendekatan *Vector Autoregression* (VAR) yang merupakan data runtut waktu, yang mana setiap variabel endogen dijelaskan nilai lag nya dan lag variabel endogen lainnya. Sims, 1980 dalam Gujarati dan Porter (2009) memperkenalkan *unrestricted VAR* untuk makro-ekonometrik. Berbeda dengan persamaan simultan, model VAR merupakan model yang a-teori, karena menggunakan informasi yang lebih sedikit. Dalam hal ini *Sims* menyatakan bahwa jika terdapat simultanitas yang benar antar satu set variabel, maka mereka harus diperlakukan secara sama. Dengan demikian dalam model VAR tidak dilakukan pembedaan antara variabel endogen dan eksogen. Tujuan dari VAR adalah untuk menginvestigasi respon dinamik dari suatu sistem terhadap adanya guncangan tanpa tergantung pada “restriksi identifikasi” yang melekat dalam model struktural atau “restriksi kontroversial” dari teori ekonomi.

Estimasi model VAR mengharuskan data series harus stasioner. Tetapi apabila data series tersebut non-stasioner maka model *Vector Error Correction Model* (VECM) dapat

digunakan dengan syarat data tersebut terkointegrasi (mempunyai hubungan jangka panjang atau terjadi ekuilibrium). Proses pembentukan model VAR dan VECM disajikan pada gambar 1 berikut.



Gambar 1. Proses Pembentukan Model VAR dan VECM

Sumber: Widarjono (2007)

Koefisien individual yang diestimasi dalam model VAR sering sulit untuk diinterpretasikan, sehingga digunakan *Impuls Respon Function* (IRF). IRF menunjukkan respon dari variabel independen dalam sistem VAR terhadap guncangan dalam bentuk *error term* untuk beberapa periode ke depan. IRF digunakan untuk melihat respon seluruh variabel terhadap guncangan satu variabel atau sebaliknya melihat respon satu variabel terhadap guncangan seluruh variabel. IRF merupakan pusat analisis dari VAR.

Analisis selanjutnya didasarkan pada *Variance Decomposition* (VD) yang menunjukkan proporsi pergerakan dalam suatu rangkaian “*own shocks*” dibandingkan dengan guncangan variabel lain. Apabila antar guncangan tidak berkorelasi, maka IRF dapat diinterpretasikan secara langsung, yaitu merupakan *shock* pada masing-masing dependennya. Pada umumnya antar guncangan terjadi korelasi sehingga tidak dapat dihubungkan dengan variabel yang spesifik. VD berguna untuk meramalkan kemungkinan yang akan datang. Semakin panjang rentang waktu maka VD akan menjadi konvergen.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Uji Stasioneritas Data

Sebelum melakukan pengujian dengan model VAR atau VECM, terlebih dahulu perlu dilakukan uji stasioneritas data, yang meliputi uji akar-akar unit (*Unit Roots Test*) dan uji Derajat Integrasi (Gujarati dan Porter, 2009; Stock dan Watson, 2007). Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah variabel yang digunakan stasioner. Pengujian dilakukan dengan metode Augmented Dickey-Fuller (ADF), yaitu dengan melihat nilai *augmented Dickey-Fuller* (ADF) hitung, kemudian membandingkannya dengan nilai ADF tabel pada tingkat kepercayaan tertentu (Enders, 2004). Dalam program *Eviews 4.1* nilai ADF dilihat dari *t* hitung (yang dianggap sebagai ADF hitung) dari koefisien lag variabel yang diuji pada persamaan *autoregresivenya* {mengandung *AR(1)*}, kemudian dibandingkan dengan nilai kritis yang diberikan oleh *Dickey* dan *Fuller*. Nilai kritis dari *Dickey* dan *Fuller* digunakan untuk beberapa sampel dan beberapa variabel. Dalam program *Eviews 4.1* nilai *t* hitung mencerminkan nilai ADF hitung. Nilai kritis ADF dari tabel *Critical Dickey-Fuller t constant and trend* pada $\alpha = 5\%$ sebesar -3,62.

Dalam hal ini, hipotesis nol menyatakan bahwa data tidak stasioner. Jika nilai ADF hitung < ADF tabel, maka H_0 tidak ditolak dan begitu pula sebaliknya. Hasil olahan uji akar-akar unit setiap variabel adalah sebagai berikut.

Tabel 1
Uji Akar-akar Unit Level

Variabel	ADF
LG (<i>Growth</i>)	-2,50479
LFA (<i>Foreign Aid</i>)	-3,07654
LX (<i>Ekspor</i>)	-2,07879
Nilai Kritis $\alpha 5\%$	-3.5629

Sumber: Hasil estimasi (tidak dilampirkan)

Tabel 1 menunjukkan bahwa semua variabel tidak stasioner pada derajat nol karena nilai ADF hitung lebih kecil daripada nilai kritisnya, maka selanjutnya perlu dilakukan uji derajat integrasi untuk mengetahui pada derajat seberapa semua variabel akan stasioner, yaitu dengan uji derajat integrasi satu.

4.2. Uji Derajat Integrasi

Uji derajat integrasi hampir sama dengan uji akar-akar unit sehingga uji ini bisa dikatakan kelanjutan dari uji akar-akar unit. Uji ini dilakukan jika suatu variabel tidak stasioner pada derajat nol. Hasil uji derajat integrasi disajikan pada Tabel 2. Hasil pengujian menunjukkan bahwa LG, LFA, dan LX stasioner pada derajat satu karena nilai ADF hitung lebih besar daripada nilai kritisnya¹.

¹ Formula yang digunakan dalam menentukan jumlah lag yang optimal didapatkan dari rumus sebagai berikut :

$$K = n^{1/3}$$

dimana : K = jumlah lag optimum

n = jumlah observasi

dengan demikian dapat dihitung $K = 32^{1/3} \approx 3$

Tabel 2
Uji Derajat Integrasi 1

Variabel	ADF
LG (<i>Growth</i>)	-3,98223
LFA (<i>Foreign Aid</i>)	-5,97724
LX (<i>Ekspor</i>)	-6,01789
Nilai Kritis α 5%	-3.6330

Sumber: Hasil estimasi (tidak dilampirkan)

4.3. Uji Kointegrasi

Dikarenakan variabel LG, LFA, dan LX adalah stasioner pada derajat integrasi yang sama maka dapat dilakukan uji kointegrasi. Uji kointegrasi dilakukan dengan metode Johansen (Enders, 2004). Hasil pengujian disajikan pada Tabel 3 berikut.

Tabel 3. Uji Kointegrasi (Metode Johansen)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	5 Percent Critical Value	1 Percent Critical Value
None *	0.396333	30.39705	29.68	35.65
At most 1 *	0.274646	16.26453	15.41	20.04
At most 2 **	0.228780	7.273871	3.76	6.65

(**) denotes rejection of the hypothesis at the 5%(1%) level
Trace test indicates 3 cointegrating equation(s) at the 5% level
Trace test indicates no cointegration at the 1% level

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel 3, nilai *trace statistic* (0, 1, dan 2) > *critical value at 5 %*, dengan demikian dapat disimpulkan signifikan dan berkointegrasi. Variabel – variabel yang digunakan dalam model ini terkointegrasi, dimana terdapat hubungan dalam jangka panjang dan jangka pendek di mana juga dalam persamaan semua variabel adalah variabel endogen.

4.4. Model Vector Error Correction (VEC)

Berdasarkan tahapan uji stasionaritas dan uji kointegrasi maka model yang tepat berdasarkan data yang digunakan adalah model VEC (VECM). Dua pusat pembahasan berupa *Impuls Reaction Function* (IRF) dan *Variance Decomposition* (VD) sangat sensitif terhadap pengurutan variabel. Pengurutan variabel dilakukan dengan melihat struktur matriks kovarian residual dan menghasilkan urutan sebagai berikut : LG, LFA dan LX.

4.4.1. Analisis Impuls Reaction Function (IRF)

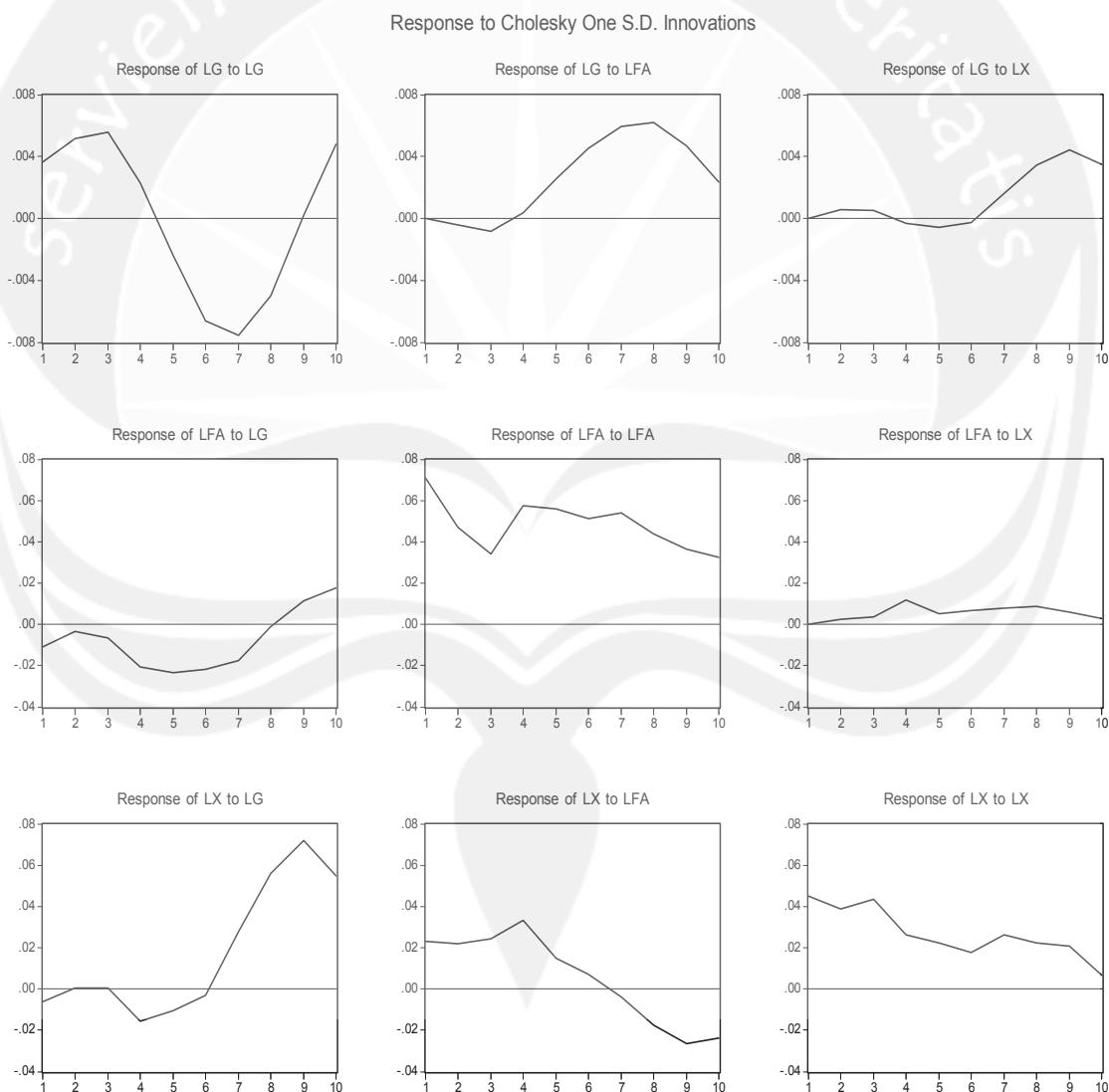
IRF menunjukkan seberapa besar pengaruh yang terjadi pada variabel-variabel endogen bila ada guncangan (*shocks*) sebesar satu standar deviasi pada satu periode waktu. Baris dalam gambar 2 menunjukkan reaksi masing-masing variabel endogen terhadap guncangan (*shocks*) struktural yang terjadi dalam kolom.

Kolom pertama dalam gambar 2 menunjukkan guncangan LG sebesar 1 standar deviasi akan mengakibatkan perubahan hutang luar negeri mengalami kenaikan pada saat periode ke depan, dan mengalami penurunan mulai periode ke-3 sampai dengan ke -5, kemudian mengalami peningkatan kembali. Guncangan LG memberikan respon positif LX

sampai dengan periode ke-3, dan setelah mengalami penurunan satu periode, respon akan kembali positif sampai dengan periode ke-9.

Reaksi dari guncangan hutang luar negeri (LFA) tercermin dari penurunan LG sampai dengan periode ke-3 dan terjadi kenaikan sampai dengan periode ke-8. Respon besarnya perubahan ekspor akibat guncangan hutang luar negeri dalam tiga periode ke depan tidaklah signifikan. Setelah mengalami kenaikan dalam satu periode, respon LX ini akan menurun sampai dengan periode ke-9. Dengan demikian hutang luar negeri akan cenderung mendorong pertumbuhan ekonomi tetapi setelah periode ke-3.

Kolom 3 gambar 2 menunjukkan adanya guncangan perubahan ekspor sebesar 1 standar deviasi. Guncangan perubahan ekspor ini memberikan pengaruh yang relatif kecil bagi pertumbuhan ekonomi sampai dengan periode ke-5 dan akan memberi pengaruh yang positif mulai dari periode ke-6 sampai dengan periode ke-9. Reaksi hutang luar negeri terhadap guncangan ekspor bsru akan terjadi setelah periode ke-3. Reaksi atas guncangan ekspor akan mengecil setelah periode ke-4.



Gambar 2. *Impuls Reaction Function*

4.4.2. Analisis *Variance Decomposition*

VD memberikan informasi mengenai kepentingan relatif atau besarnya proporsi inovasi setiap variabel terhadap variabel endogen dalam sistem VAR. Dalam penelitian ini digunakan rentang waktu selama 10 periode.

Tabel 4 *Variance Decomposition*

Keterangan	Inovasi			
	LG	LFA	LX	Total
LG	56,659	31,749	11,591	100
LFA	8,660	89,839	1,5011	100
LX	48,589	17,851	33,559	100

Sumber : Hasil Estimasi (tidak dilampirkan)

Berdasarkan estimasi VD dalam Tabel 4, secara umum dapat terlihat bahwa proporsi terbesar yang mempengaruhi masing-masing variabel adalah inovasi variabel itu sendiri. 56,659% peramalan perubahan varians *error* pada LG disebabkan oleh inovasi LG itu sendiri. Sedangkan sisanya ditentukan oleh variasi hutang luar negeri (31,749%) dan ekspor (11,591%). 89,839% peramalan perubahan varians *error* pada hutang luar negeri disebabkan oleh inovasi hutang luar negeri itu sendiri. Variabel lainnya memberi proporsi variasi relatif kecil. Proporsi variasi inovasi dalam variabel ekspor relatif merata, meskipun yang paling dominan adalah variabel LG (48,589%) dan bukanlah inovasi ekspor itu sendiri (33,559%), sedangkan variabel hutang luar negeri memberikan pengaruh sebesar 17,851%.

4.4.2. Hasil Estimasi dengan VECM

Seperti yang dikemukakan di atas, maka model persamaan yang paling baik adalah model VEC (VECM). Di bawah ini ditunjukkan hasil estimasi dengan model VECM.

Tabel 5 Hasil Estimasi Model VECM

Vector Error Correction Estimates

Date: 10/22/09 Time: 10:52

Sample(adjusted): 2002:1 2008:4

Included observations: 28 after adjusting endpoints

Standard errors in () & t-statistics in []

Cointegrating Eq:		CointEq1		
LG(-1)		1.000000		
LFA(-1)		-0.047740 (0.02521) [-1.89375]		
LX(-1)		-0.034645 (0.01627) [-2.12884]		
C		-1.043412		
Error Correction:		D(LG)	D(LFA)	D(LX)
CointEq1		-0.443175 (0.15855) [-2.79516]	-0.434231 (3.11318) [-0.13948]	3.617673 (2.22849) [1.62337]
D(LG(-1))		0.850728	1.510042	-1.935585

	(0.21373) [3.98043]	(4.19658) [0.35983]	(3.00402) [-0.64433]
D(LG(-2))	0.365716 (0.28825) [1.26877]	-1.133035 (5.65975) [-0.20019]	-3.913874 (4.05139) [-0.96606]
D(LG(-3))	-0.442051 (0.24333) [-1.81665]	-2.049936 (4.77790) [-0.42905]	-8.027075 (3.42014) [-2.34700]
D(LFA(-1))	-0.030967 (0.01751) [-1.76830]	-0.374624 (0.34385) [-1.08949]	0.198671 (0.24614) [0.80715]
D(LFA(-2))	-0.026602 (0.01609) [-1.65345]	-0.325750 (0.31590) [-1.03117]	0.201351 (0.22613) [0.89041]
D(LFA(-3))	-0.000949 (0.01506) [-0.06299]	0.065698 (0.29574) [0.22215]	0.445900 (0.21170) [2.10631]
D(LX(-1))	-0.002770 (0.01511) [-0.18330]	0.034593 (0.29669) [0.11660]	-0.012800 (0.21238) [-0.06027]
D(LX(-2))	-0.018958 (0.01502) [-1.26232]	0.025540 (0.29490) [0.08661]	0.180817 (0.21109) [0.85657]
D(LX(-3))	-0.033499 (0.01494) [-2.24193]	0.215834 (0.29339) [0.73565]	-0.229399 (0.21002) [-1.09229]
C	0.004394 (0.00159) [2.76865]	0.035755 (0.03116) [1.14732]	0.064405 (0.02231) [2.88706]
R-squared	0.633634	0.251648	0.399893
Adj. R-squared	0.418125	-0.188560	0.046888
Sum sq. resids	0.000226	0.087045	0.044602
S.E. equation	0.003644	0.071556	0.051222
F-statistic	2.940170	0.571657	1.132827
Log likelihood	124.4642	41.09919	50.46015
Akaike AIC	-8.104588	-2.149942	-2.818582
Schwarz SC	-7.581222	-1.626576	-2.295216
Mean dependent	0.003860	0.025257	0.038104
S.D. dependent	0.004777	0.065635	0.052467
Determinant Residual Covariance	1.36E-10		
Log Likelihood	219.8533		
Log Likelihood (d.f. adjusted)	198.8957		
Akaike Information Criteria	-11.63541		
Schwarz Criteria	-9.922574		

Sumber: Hasil estimasi (tidak dilampirkan)

4.4.3. Kriteria Statistik

4.4.3.1. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) digunakan untuk melihat seberapa besar variasi perubahan variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen serta dapat digunakan untuk menunjukkan seberapa tepat garis regresi yang kita peroleh. Untuk variabel dependen D(LG) besarnya $R^2 = 0,633634$. Dengan demikian variasi perubahan variabel D(LG) yang dapat dijelaskan oleh variabel independen di dalam model adalah sebesar 63,36% dan sisanya dijelaskan oleh variabel lain di luar model

Untuk model dengan variabel dependen D(LFA) nilai R^2 sebesar 0.251648. Dengan demikian variasi perubahan variabel DLFA yang dapat dijelaskan oleh variabel independen di dalam model adalah sebesar 25,16% dan sisanya dijelaskan oleh variabel lain di luar model.

Selanjutnya untuk model dengan variabel dependen D(LX) nilai R^2 sebesar 0,399893. Dengan demikian variasi perubahan variabel D(LX) yang dapat dijelaskan oleh variabel independen di dalam model adalah sebesar 39,98% dan sisanya dijelaskan oleh variabel lain di luar model.

4.4.3.2. Uji F

Uji F digunakan untuk melihat secara keseluruhan apakah seluruh variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan nilai F hitung dengan F tabel pada tingkat kepercayaan yang digunakan sebesar 1%, 5 %, dan 10%.

Untuk model dengan variabel dependen D(LG), besarnya F-statistik (2.940170) > F –tabel sebesar 2,51 ($\alpha = 5\%$). Hal ini berarti seluruh variabel independen berpengaruh secara serentak terhadap variabel independen [D(LG)] pada taraf kepercayaan 95%. Selanjutnya untuk model dengan variabel dependen D(LFA) besarnya F-statistik (0.571657) < F – tabel sebesar 2,51 ($\alpha = 5\%$). Dengan demikian seluruh variabel independen tidak berpengaruh secara serentak terhadap variabel independen [D(LFA)]. Untuk variabel dependen D(LX), besarnya F-statistik (1,132827) < F – tabel 2,51 ($\alpha = 5\%$). Hal ini berarti seluruh variabel independen tidak berpengaruh secara serentak terhadap variabel independen [D(LX)] baik nilai kritis 10%, 5%, dan 1%.

4.4.3.3. Uji t

Uji ini digunakan untuk melihat apakah secara individu variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Pengujian ini diawali dengan hipotesis nol (H_0) yang menyatakan bahwa secara individu variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen pada tingkat kepercayaan tertentu. Uji ini dilakukan dengan membandingkan nilai t hitung dengan nilai t tabel pada tingkat kepercayaan yang digunakan sebesar 1%, 5 %, dan 10%.

Nilai t – tabel ($\alpha = 0.05$, $n - k$), dimana [n =jumlah observasi (28); k =jumlah parameter tanpa konstanta (10)], dengan demikian besarnya tabel : 0.05, 18 = 2.101. Untuk variabel independen D(LG(-1)) dengan t – statistik (3.98043) > t – tabel (2.101), dengan demikian berarti signifikan, di mana secara individu variabel D(LG(-1)) berpengaruh terhadap variabel D(LG).

Selanjutnya variabel independen D (LX(-3)) dengan t – statistik (-2.24193) > t – tabel (2.101). Hal ini berarti signifikan, di mana secara individu variabel D(LX(-3)) berpengaruh terhadap variabel D(LG). Untuk variabel independen CointEq1 (ECT) dengan t – statistik (-2.79516) > t – tabel (2.101), ini berarti signifikan, di mana variabel – variabel yang digunakan dalam model ini terkointegrasi, serta memiliki hubungan

dalam jangka panjang dan jangka pendek. Model dengan variabel dependen LFA dan LX terbukti tidak lolos dalam pengujian *Goodness of Fit* dalam uji F sehingga tidak dianalisis lebih lanjut.

4.4.4. Diskusi

Dari seluruh variabel independen atau penjelas yang ada dalam model jelas bahwa variabel penjelas yang signifikan adalah variabel *error correction term* (CointEq1), variabel $D\{LG(-1)\}$ yang merupakan variabel lag 1 dari pertumbuhan ekonomi, dan variabel $D\{LX(-3)\}$ yang merupakan variabel lag 3 dari ekspor (Tabel 5). Dikarenakan variabel ECT (CointEq1) dapat dinyatakan bahwa variabel – variabel yang digunakan dalam model ini terkointegrasi, serta memiliki hubungan dalam jangka panjang dan jangka pendek di mana dalam persamaan VECM semua variabel adalah variabel *endogenous*.

Kemudian juga dapat dinyatakan bahwa pertumbuhan ekonomi di Indonesia pada periode tahun 2001.1 sampai 2008.4 dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh pertumbuhan ekonomi tahun sebelumnya. Kemudian variabel ekspor tiga tahun sebelumnya (lag 3) mempengaruhi secara negatif dan signifikan pertumbuhan ekonomi. Pengaruh negatif dari ekspor tersebut perlu ditelusuri lebih jauh. Hasil temuan ini tidak sejalan dengan studi yang dilakukan oleh Ghatak (1998), Abual-Foul (2004), Balaguer dan Cantavella-Jorda (2004), dan Awokuse (2003) yang menyatakan bahwa ekspor berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi.

Untuk variabel bantuan asing ternyata tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi baik pada lag 1, 2, dan 3. Hasil studi ini tentu tidak sejalan dengan hasil riset yang dilakukan oleh Bhattarai (2009) serta kajian yang dilakukan oleh Ali dan Issei (2005). Temuan ini perlu ditindaklanjuti dengan kajian yang lebih mendalam.

Jika kembali melihat hasil estimasi yang disajikan pada Tabel 5 maka dapat dilihat bahwa meskipun variabel dependen $D\{LX\}$ dipengaruhi oleh variabel penjelas $D\{LG(-3)\}$ dan variabel penjelas $D\{LFA(-3)\}$, tetapi karena dalam pengujian *Goodness of Fit* tidak dapat dibuktikan maka hal ini tidak dapat dianalisis lebih lanjut. Kemungkinan yang terjadi adalah variabel independen tersebut mempunyai pengaruh yang tidak langsung terhadap besarnya variabel dependen.

V. PENUTUP

Kesimpulan dari riset ini adalah sebagai berikut: *Pertama*, variabel ekspor lag 3 yaitu $D\{LX(-3)\}$ berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia periode tahun 2001.1 sampai 2008.4. *Kedua*, variabel pertumbuhan ekonomi lag 1 yaitu $D\{LG(-1)\}$ berpengaruh positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia periode tahun 2001.1 sampai 2008.4. *Ketiga*, utang luar negeri dan ekspor terbukti tidak mempengaruhi secara positif dan signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi di Indonesia periode tahun 2001.1 sampai 2008.4.

Selanjutnya saran yang dapat direkomendasikan dari riset ini adalah: (1) Dalam mencari bantuan asing, pemerintah sebaiknya tetap memanfaatkan bantuan atau utang yang bersifat lunak (*soft loan*) dalam arti tingkat suku bunga rendah dan memiliki jangka waktu/*grace period* yang panjang. Pemerintah juga secara aktif harus mencari bantuan berupa hibah dari berbagai negara dengan pertimbangan ekonomi yang matang. Selanjutnya manajemen bantuan asing harus dilakukan dengan efektif dan efisien, disertai dengan tingkat transparansi dan akuntabilitas yang memadai. (2) Pemerintah harus mendorong dan memberikan kesempatan melakukan kemudahan dalam melaksanakan ekspor bagi pelaku-pelaku ekonomi. Infrastruktur ekspor yang harus ditingkatkan baik secara kuantitatif dan kualitatif. (3) Riset ini sebaiknya ditindak lanjuti dengan melakukan

pengujian kausalitas Granger (1988) serta kausalitas Toda dan Yamamoto (1995) untuk mengetahui apakah ada hubungan kausalitas antara ekspor dengan pertumbuhan ekonomi serta bantuan asing dengan pertumbuhan ekonomi. Disamping itu, juga dipertimbangkan untuk menambah besar sampel dengan menambah periode pengamatan data.

DAFTAR PUSTAKA

- Abual-Foul. B., 2004, "Testing the export-led growth hypothesis: evidence from Jordan", *Applied Economics Letters*, 11, 393-396
- Ali, A.M., and Issei, H.S., 2005, "An Empirical Analysis of the Effect of Aid on Growth", *International Advance in Economic Research*, 11 (1), pp. 1 – 11
- Awokuse, T.O., 2003, "Is the export-led growth hypothesis valid for Canada?", *Canadian Journal of Economics*, 36 (1), 126-136
- Balaguer, J., and Cantavella-Jorda, M., 2004, "Structural change in export and economic growth: cointegration and causality analysis for Spain (1961-2000)", *Applied Economics*, 36, 473-477
- Basri, F., dan Munandar, H., 2010, *Dasar-dasar Ekonomi Internasional: Pengenalan dan Aplikasi Metode Kuantitatif*, Cetakan I, Penerbit Kencana, Jakarta.
- Bhattarai, B.P., 2009, "Foreign Aid dan Growth in Nepal: An Empirical Analysis", *Journal of Developing Areas*, 42 (2), pp. 283 – 302
- Chowdory, K., 1994, "A structural analysis of external debt and economic growth: some evidence from selected in Asia and the Pacific", *Applied Economics*, 26, 1121-1131
- Enders, W., 2004, *Applied Econometric Time Series*, 2nd Edition, John Wiley & Sons, Inc, New York.
- Ghatak, A., 1998, "Vector Autoregressive modelling and forecasting growth of South Korea", *Journal of Applied Statistics*, 25 (5), pp. 579 – 592
- Green, W.H., 2008, *Econometrics Analysis*, 6th Edition, International Edition, Prentice Hall, Pearson Education International, Singapore.
- Gujarati, D.N., and Porter, D.C., 2009, *Basic Econometrics*, 5th Edition, McGraw-Hill International Edition, Singapore.
- Lin, S., and Sosin, K., 2004, "Foreign debt and economic growth", *Economics of Transition*, 9 (3), 635-655
- Stock, J.H., and Watson, M.W., 2007, *Introduction to Econometrics*, 2nd Edition, Person Addison Wesley, Pearson International Edition, Singapore.
- Tambunan, T.T.H., 2008, *Pembangunan Ekonomi & Utang Luar Negeri*, Cetakan I, Rajawali Pers, Jakarta.
- Widarjono, A., 2007, *Ekonometrika Teori dan Aplikasi Untuk Ekonomi dan Bisnis*, Edisi II, Cetakan I, Penerbit Ekonosia, Yogyakarta.
- Wooldridge, J.M., 2009, *Introductory Econometrics: A Modern Approach*, Third Edition, Internatioanal Student Edition, Thompson South-Western, Singapore

FLUKTUASI HARGA MINYAK DUNIA DAN PENCAPAIAN
SUSTAINABILITAS FISKAL INDONESIA

Sri Suharsih

Jurusan Ilmu Ekonomi FE UPN “Veteran” Yogyakarta

Asiheko@yahoo.com

ABSTRACT

This research analyzed fiscal risks as an impact of the increase in world oil prices. This research was done because to date the fiscal risk analysis is not much enthused by economic analysts and government, while fiscal risks including contingent liabilities have an important role in achieving fiscal sustainability of a country. The increase in oil prices gave a tremendous impact for the implementation of fiscal policies in Indonesia. Volatility of oil prices will adversely or risk to the state budget, particularly after Indonesia became a net oil importing country since 2004.

Empirically, the increase of oil price would directly affect revenue and expenditure headings of State Budget (APBN), mainly headings of oil and gas revenues and oil and gas tax in revenue side, while in the expenditure side will affect the provision of fuel subsidies, electricity subsidies, and the provision of Sharing Fund to the oil producing regions (DBH Migas). The high oil price and status of Indonesia as a net oil importing country are feared to encourage fiscal risks and contingent liabilities in the implementation of the State Budget. Therefore it is important to conduct an analysis of fiscal risks faced by the government of Indonesia and see the response of world oil price increase on its fiscal risk in relation to the achievement of fiscal sustainability in Indonesia.

This research aims to measure the fiscal risks and contingent liabilities caused by increasing world oil prices in terms of fiscal sustainability. Analysis was performed by using the Balance Sheet Approach (BSA) and the mean variance analysis to calculate the fiscal risk. Furthermore, in relation to fiscal sustainability it was examined whether the fiscal risks that occur was through structural changes or not during the years 1977-2008 with the fluctuating oil price conditions. It was analyzed by using stationary test application by inserting a structural break elements, developed by Zivot Andrews (ZA test).

The results show that increases in oil prices caused the fiscal risk in Indonesia, this can be seen from the calculation of networth with BSA and the mean variance analysis showed negative results, especially when Indonesia became a net oil importing country and increase oil price was very high approaching U.S. \$ 100 / barrel. ZA test results showed that there had been structural changes in risk variables, such conditions occur when the world oil price has increased to nearly 100 U.S. dollars / barrel. This shows that the increase in oil prices could disrupt the achievement of fiscal sustainability.

Keywords: *Fiscal Risk, Zivot Andrews (ZA) test, Balance Sheet Approach (BSA)*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Hampir semua negara di dunia menghadapi kerentanan fiskal. Menurut Hemming (2000), kerentanan fiskal adalah ketika pemerintah gagal dalam melakukan koordinasi antar kebijakan fiskal secara keseluruhan. Salah satu indikator kerentanan fiskal akibat kegagalan koordinasi pemerintah adalah adanya risiko dan ketidakpastian dalam pelaksanaan kebijakan fiskal. Ketidakpastian dalam pelaksanaan anggaran mengarah pada terjadinya risiko fiskal dan akan menyebabkan terjadinya kerentanan fiskal (Djunedi, 2008: 1). Krisis ekonomi global yang terjadi pada tahun 1997 telah mengakibatkan terjadinya risiko fiskal yang pada akhirnya menyebabkan kerentanan fiskal di negara-negara ASEAN. Krisis ekonomi yang disebabkan oleh besarnya pinjaman yang dilakukan perbankan, *overvalue* nilai tukar, dan lemahnya birokrasi, menyebabkan memburuknya kondisi fiskal negara-negara tersebut melalui bertambahnya defisit primer, naiknya utang negara, menurunnya rasio pajak, dan munculnya kewajiban implisit (Makin, 2002: 2).

Menurut Stern dan Nankani (2002) yang diperkuat oleh Brixie dan Shick (2002) risiko fiskal yang dihadapi oleh beberapa negara tersebut disebabkan karena perhatian pemerintah terhadap kondisi fiskalnya lebih terfokus pada isu-isu seputar penerimaan dan pengeluaran yang secara eksplisit tercantum dalam pos-pos anggaran pemerintah. Pemerintah sebagai pelaku kebijakan fiskal seharusnya juga memperhatikan dan mempertimbangkan berbagai kegiatan dan kemungkinan yang bisa menimbulkan kewajiban kontingensi (*contingent liabilities*). Adanya kewajiban kontingensi tersebut dapat menghambat kinerja fiskal yang pada gilirannya akan menghambat pertumbuhan ekonomi suatu negara. Isu mengenai adanya kewajiban kontingensi merupakan bagian integral dari isu-isu risiko fiskal yang dihadapi oleh pemerintah suatu negara secara menyeluruh. Risiko fiskal tersebut akan menyebabkan munculnya berbagai kewajiban yang menjadi beban bagi otoritas fiskal suatu negara di masa yang akan datang. Brixie dan Moody (2002) telah melakukan identifikasi terhadap dua sumber utama penyebab terjadinya risiko fiskal yang dihadapi oleh sebagian besar negara yaitu, kewajiban langsung (*direct liabilities*), dan kewajiban kontingensi (*contingent liabilities*), yang terdiri dari kewajiban eksplisit (*explicit liabilities*) dan kewajiban implisit (*implicit liabilities*). Kewajiban langsung adalah kewajiban-kewajiban fiskal yang dapat diprediksikan sebelumnya. Kewajiban-kewajiban tersebut merupakan subyek utama analisis kebijakan fiskal konvensional, misalnya pembayaran utang pemerintah, dan semua pengeluaran rutin seperti gaji PNS, pensiunan, dan jaminan sosial. Kewajiban kontingensi eksplisit merupakan kewajiban pemerintah yang diatur dalam peraturan perundang-undangan yang berlaku, seperti jaminan pinjaman, investasi infrastruktur, lembaga keuangan, pembangunan pemerintah daerah, jaminan pensiun, dan skim-skim asuransi pemerintah daerah (Ulfa dan Zulfadin, 2004: 21-22). Kewajiban kontingensi implisit tergantung pada ada tidaknya suatu kejadian tak terduga yang akan menjadi sumber kewajiban pemerintah di masa yang akan datang, misalnya menutup kerugian atau kewajiban bank sentral, pemerintah daerah, dan BUMN. Lebih lanjut, Brixie dan Moody (2002), menyatakan bahwa secara umum ada tiga sumber utama kewajiban kontingensi yaitu (1) skim-skim asuransi pemerintah untuk sektor perbankan, (2) penyediaan dana talangan untuk pemerintah daerah dalam rangka pelaksanaan desentralisasi fiskal, dan (3) jaminan dari pemerintah bagi sektor swasta yang melaksanakan pembangunan infrastruktur.

Brixie dan Gooptu (2002) telah melakukan identifikasi risiko yang dihadapi oleh Indonesia. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa risiko fiskal bersumber dari 10 jenis kewajiban kontingensi. Sumber risiko tersebut meliputi kewajiban eksplisit berupa *blanket guarantee*, simpanan bank, jaminan atas klaim bank, payung pinjaman atas pinjaman *non*

utang negara, serta jaminan perdagangan dan selisih *kurs*. Risiko fiskal juga bersumber dari kewajiban implisit yaitu kerugian perusahaan jasa publik, dukungan kepada perusahaan-perusahaan, subsidi yang terkait dengan harga beras dan bahan bakar Minyak (BBM), rekapitalisasi bank, kemungkinan rekapitalisasi lanjutan Bank Indonesia, dan kemungkinan pengalihan kewajiban pemerintah pusat ke daerah.

Salah satu risiko yang dihadapi oleh pemerintah adalah risiko subsidi energi yang disebabkan oleh berfluktuasinya harga minyak dunia. Dewasa ini, tingginya harga minyak dunia menjadi fokus pembicaraan, data harga *Organization of Petroleum Exporting Countries* (OPEC) dan *Energy International Agency* (EIA) menunjukkan bahwa harga minyak dunia mengalami fluktuasi. Kenaikan harga minyak dapat dibagi dalam beberapa tahap. *Pertama*, tahun 1973 karena terjadinya embargo minyak pada perang Yom Kippur. *Kedua*, periode tahun 1977-1980 karena adanya perang Irak. *Ketiga*, tahun 1991 karena adanya perang teluk Persia. *Keempat*, terjadinya kenaikan harga minyak yang sangat drastis mulai tahun 1999 dan tahun 2003 yang berada pada tingkat US\$25, dan terus mengalami kenaikan tertinggi sampai tahun 2008.

Menurut pengamat dari EIA, titik balik minyak dunia terjadi pada tahun 1999 karena setelah tahun 1999 produksi minyak akan turun secara bertahap. Hal tersebut sesuai dengan pertumbuhan penduduk dan meningkatnya industri dunia. Konsumsi minyak dunia akan meningkat sebesar 10 persen per tahun, diperkirakan pada tahun 2020 konsumsi minyak dunia akan mencapai 100 juta *barrel* perhari. Kenaikan minyak yang tajam sejak tahun 2003 disebabkan karena adanya kenaikan permintaan minyak di dunia maupun adanya gangguan *supply* minyak. Jika dilihat pada awal tahun 2008 harga minyak telah mencapai US \$119.90/*barrel*.

Kenaikan harga minyak mempunyai pengaruh dua sisi terhadap anggaran pemerintah, di satu sisi mempengaruhi penerimaan negara yang berupa penerimaan minyak bukan pajak dan penerimaan pajak minyak. Di sisi lain, kenaikan harga minyak akan mempengaruhi pengeluaran negara yang berupa subsidi minyak dan biaya produksi minyak (*cost recovery*). Hal senada disampaikan oleh Ong (2007) yang membagi dua risiko fiskal yang dihadapi pemerintah Indonesia karena kenaikan harga minyak dunia. *Pertama*, risiko yang muncul dari subsidi BBM. Kenaikan harga minyak yang diikuti oleh meningkatnya permintaan BBM dalam negeri akan meningkatkan risiko pemerintah dalam pemberian subsidi BBM. *Kedua*, risiko fiskal yang muncul dari produksi minyak. Kenaikan harga minyak yang tidak diimbangi dengan peningkatan penawaran minyak olahan dalam negeri akan menyebabkan defisit anggaran, yang selanjutnya akan menyebabkan terjadinya risiko fiskal.

1.2. Permasalahan

Berdasarkan latar belakang masalah, ada dua hal yang mendasari perumusan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Indonesia mempunyai potensi menghadapi risiko fiskal, menurut Bank Dunia potensi risiko fiskal di Indonesia yang disebabkan oleh 10 jenis kewajiban kontingensi baik kewajiban eksplisit maupun kewajiban implisit.
2. Adanya fluktuasi harga minyak dunia dan status Indonesia sebagai Negara pengimpor minyak netto sejak tahun 2004 akan berpengaruh terhadap kondisi fiskal di Indonesia. Berfluktuasinya harga minyak dan posisi Indonesia sebagai Negara pengimpor minyak netto tersebut dapat menyebabkan terjadinya risiko fiskal. Penelitian ini akan difokuskan pada analisis makro mengenai risiko fiskal dan kewajiban kontingensi yang disebabkan adanya fluktuasi harga minyak dunia dan pengaruhnya terhadap pencapaian sustainabilitas fiskal.

Berdasarkan permasalahan tersebut, maka rumusan permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Berapa besarnya risiko fiskal termasuk kewajiban kontingensi Indonesia yang disebabkan oleh fluktuasi harga minyak dunia dan bagaimana pengaruhnya terhadap pencapaian sustainabilitas fiskal?

II. TINJAUAN PUSTAKA

Perubahan di semua aspek kehidupan selalu terjadi di setiap tahun, bulan, minggu, hari, jam, menit, dan bahkan detik. Perubahan-perubahan tersebut menciptakan keragaman (*variance*) dan ketidakpastian (*uncertainty*). Setiap kejadian dalam kehidupan tersebut tidak akan pernah mendapatkan hal yang pasti tetapi hanya kesimpulan yang bersifat probabilistik, sehingga diperlukan ilmu untuk memperkecil *error* dalam menghadapi ketidakpastian. Dalam sejarahnya, perkembangan ilmu ketidakpastian sudah terjadi sejak disampaikannya konsep mengenai peluang dan probabilitas yang pada awalnya diinspirasi oleh masalah perjudian.

Ilmu ekonomi merupakan ilmu tentang pilihan, secara umum pelaku kegiatan ekonomi menghadapi pilihan-pilihan yang mengandung risiko dan ketidakpastian. Hampir semua kegiatan ekonomi dihadapkan kepada probabilitas terhadap risiko dan ketidakpastian. Misalkan permintaan atau penawaran input, keduanya selalu berfluktuasi sepanjang waktu dan fluktuasi tersebut tentu saja menimbulkan risiko dan ketidakpastian.

Pembahasan mengenai ketidakpastian dalam ekonomi disampaikan oleh Frank Knight (1922) yang menggambarkan suatu hubungan antara risiko dengan ketidakpastian. Knight menyatakan bahwa suatu keadaan dinyatakan tidak berisiko jika kita dapat menentukan probabilitas obyektif secara pasti terhadap hasil atau kejadian. Sementara itu, suatu kejadian dianggap mengandung ketidakpastian jika tidak ada probabilitas obyektif yang dapat ditentukan. Sejak Knight menulis buku mengenai ketidakpastian, telah berkembang teori probabilitas yang di dasarkan pada keyakinan-keyakinan obyektif sehingga keyakinan konsumen dan produsen dapat diinterpretasikan dengan menggunakan probabilitas (Arsyad, 2008: 79). Teori Knight ini selanjutnya diikuti oleh penulis lain dibidang ekonomi ketidakpastian, misalnya Von Neuman dan Oscar Morgenstern dengan teori *Expected Utility* (1944), Varian (1978) dan penulis lain mengenai *Game Theory* misalnya Nash (1950), Brander dan Spencer (1983), serta Ordeshoock (1986).

2.1. Risiko dan kondisi ketidakpastian

Risiko mempunyai beberapa definisi, sebagai contoh risiko dapat didefinisikan sebagai kejadian yang merugikan. Definisi lain yang sering dipakai dalam analisis investasi, adalah kemungkinan hasil yang diperoleh menyimpang dari yang diharapkan. Alat statistik yang sering digunakan untuk mengukur penyimpangan adalah standar deviasi, sehingga standar deviasi dapat digunakan untuk mengukur risiko. Risiko muncul disebabkan adanya kondisi ketidakpastian, ketidakpastian tersebut dapat dilihat dari fluktuasi yang tinggi, semakin tinggi fluktuasi, semakin besar tingkat ketidakpastiannya (Hanafi, 2006: 1)

Dalam konteks ilmu keuangan (*finance*) dan ilmu ekonomi (*economics*) risiko didefinisikan sebagai volatilitas atau standar deviasi dari *net cash inflow* suatu perusahaan atau unit usaha (Haffernan, 1996). Menurut Jorion (2000) menyatakan bahwa risiko adalah terjadinya guncangan yang tidak diharapkan dalam mencapai suatu tujuan tertentu. Risiko lebih sering digunakan dalam masalah manajemen keuangan. Dalam manajemen keuangan Jorion (2000) menjelaskan adanya 5 risiko yang dihadapi oleh suatu perusahaan. Kelima

risiko yang dihadapi oleh perusahaan tersebut adalah : risiko pasar, risiko kredit, risiko likuiditas, risiko operasional, dan risiko hukum (Hanafi, 2006: 9).

Ketidakpastian tidak hanya dihadapi oleh entitas bisnis seperti perusahaan, tetapi bisa juga dihadapi oleh suatu negara. Seperti layaknya entitas bisnis lainnya, negara dalam menjalankan fungsinya dapat menghadapi berbagai risiko dan ketidakpastian baik risiko pasar, risiko kredit, risiko likuiditas, risiko operasional, maupun risiko hukum. Krisis ekonomi tahun 1997/1998 yang penyebab utamanya adalah ketidakpastian pasar telah menyebabkan terhambatnya kinerja fiskal pada hampir semua negara, khususnya negara berkembang seperti Indonesia. Kenyataan tersebut menunjukkan bahwa risiko dan ketidakpastian sangat mempengaruhi pelaksanaan kebijakan fiskal suatu negara. Menghadapi kegagalan pelaksanaan kebijakan fiskal akibat terjadinya krisis ekonomi yang disebabkan oleh ketidakpastian pasar tersebut, menyebabkan beberapa peneliti dari Bank Dunia yang dipelopori oleh Brixie dan Shick (2002) memasukkan risiko dan ketidakpastian dalam analisis kebijakan fiskal khususnya anggaran. Sehingga dalam perkembangannya teori mengenai risiko dan ketidakpastian digunakan dalam analisis fiskal (anggaran negara).

Brixie dan Shick (2002: 2) mendefinisikan risiko fiskal sebagai suatu sumber tekanan atau beban keuangan yang akan dihadapi pemerintah pada masa yang akan datang, yang kemudian risiko fiskal ini diasosiasikan sebagai suatu kewajiban kontingensi pemerintah (*government contingent liabilities*). Ada tiga faktor penyebab munculnya risiko fiskal dan ketidakpastian anggaran negara. *Pertama*, terintegrasinya pasar global yang akan memperbesar volume dan volatilitas arus modal *Kedua*, adanya privatisasi fungsi pemerintahan yang diikuti adanya tanggung jawab pemerintah kepada masyarakat baik secara eksplisit maupun implisit. Dalam hal ini pemerintah akan bertanggung jawab mengambil alih kejadian yang tidak pasti, misalnya pelaksanaan program *Public Service Obligation* (PSO). Program tersebut akan menciptakan *off-budget* dan menyebabkan beban laten fiskal dan membebani anggaran negara pada masa yang akan datang. *Ketiga*, adanya tujuan pemerintah untuk mencapai keseimbangan neraca atau adanya target defisit tertentu cenderung menimbulkan terjadinya *off-budget* yang akan mengakibatkan terjadinya beban laten fiskal. Kondisi tersebut akan menyebabkan pemerintah gagal dalam mencapai tujuan sustainabilitas fiskal.

2.2. Manajemen Risiko Fiskal

Pemerintah seperti layaknya entitas bisnis tidak mungkin dapat menghindarkan diri dari risiko dan ketidakpastian yang terjadi di pasar. Namun demikian, pemerintah dapat melakukan pengelolaan terhadap risiko fiskal dengan menggunakan berbagai pendekatan (Brixie dan Mody 2002: 344). Pendekatan pertama adalah pemerintah mengidentifikasi semua risiko yang dihadapi, volume dan biaya yang mungkin dihadapi, dan kemungkinan dari berbagai komitmen yang akan muncul. Pendekatan ini sejalan dengan kebijakan mengenai transparansi fiskal. Pendekatan kedua adalah berkaitan dengan keputusan pemerintah untuk memasukkan unsur risiko dalam proses perencanaan anggaran negara, dimana pemerintah melakukan perbandingan terhadap pengeluaran langsung dan pengeluaran kontingensi secara proporsional dan tidak bias dalam satu atau beberapa jenis transaksi yang dilakukan. Pendekatan ketiga, pemerintah melakukan pengelolaan risiko dengan membatasi kemungkinan terjadinya risiko sebelum ada komitmen atau realisasi transaksi oleh pemerintah. Pendekatan ini akan menghasilkan kriteria untuk menentukan apakah pemerintah akan memberi jaminan atau termasuk pada komitmen kontingensi. Pemerintah akan memperhitungkan tingkat risiko berdasarkan kriteria ini, dan menolak penjaminan apabila tidak sesuai dengan kriteria standar

pemerintah. Keempat adalah pemerintah dapat ikut serta dalam mekanisme pasar dan mengubah sebagian atau keseluruhan risiko pada entitas bisnis. Tujuan dari beberapa pendekatan ini adalah untuk menstimulasi pemikiran inovatif bagaimana pemerintah dapat lebih tanggap terhadap risiko fiskal yang akan terjadi pada masa yang akan datang.

Palackova (1998) memberikan pernyataan mengenai pengelolaan risiko fiskal yang dilakukan pemerintah suatu negara. *Pertama*, pemerintah perlu untuk menginternalisasi dan mengungkapkan gambaran fiskal secara menyeluruh termasuk gambaran mengenai risiko fiskal. *Kedua*, perlunya menganalisis program-program pemerintah dan janji pemerintah, dimana analisis lebih difokuskan pada perbandingan biaya risiko yang dihadapi dari setiap program dan menentukan kemampuan terhadap biaya risiko yang dapat ditanggung pemerintah. *Ketiga*, menjalankan fungsi anggaran fiskal dan melakukan manajemen utang secara hati-hati (*prudent*). Keempat, melakukan identifikasi, klasifikasi, dan menganalisis risiko fiskal dalam portofolio tunggal. Kelima, melakukan pengawasan, dan mengungkapkan dan mempublikasi risiko yang terjadi baik di sektor publik maupun di sektor swasta.

Bixi dan Mody (2002: 23) memaparkan tiga kerangka untuk mengurangi celah risiko (*risk exposure*) pemerintah, yaitu: melakukan upaya sistematis (*systematic measures*); pengendalian terhadap program-program yang dilakukan; dan solusi pada sektor swasta. Dengan adanya kerangka pengurangan celah risiko fiskal tersebut diharapkan pemerintah dapat mengurangi terjadinya risiko fiskal.

Dilihat dari kemungkinan terjadinya risiko yang muncul dalam kebijakan pemberian subsidi di Indonesia, risiko tersebut dapat digolongkan menjadi dua hal. *Pertama*, dalam pandangan Jorion (2002) dalam konteks manajemen risiko, harga minyak menghadapi risiko harga (*market risk*). *Kedua*, menurut Bixi (1998) dalam konteks risiko fiskal, harga minyak akan menyebabkan terjadinya risiko eksplisit langsung saat subsidi BBM, subsidi listrik, dan pemberian Dana Bagi Hasil (DBH) migas sudah dimasukkan dalam anggaran negara dan juga risiko implisit ketika pembiayaan subsidi maupun pemberian DBH migas melebihi anggaran yang telah direncanakan.

2.3.. Sustainability Fiskal

Tujuan manajemen risiko fiskal adalah mencapai sustainability fiskal. Konsep sustainability fiskal berkaitan dengan solvabilitas hutang. Konsep lain mengatakan bahwa sustainability fiskal berhubungan dengan kemampuan pemerintah untuk melakukan kebijakan fiskal secara solvabel dan tidak terjadi risiko.

Persamaan dasar dan analisis sustainability fiskal adalah *government budgeted constraint* yang diformulasikan sebagai berikut:

$$B_t - B_{t-1} = I_t - X_t - (M_t - M_{t-1}) \quad (1)$$

Keterangan

B_t : utang tahun t

I_t : bunga pengembalian

X_t : keseimbangan primer

M_t : *base money*

$$b_t = 1 + r(b_t - 1) - x_t - \sigma_t \quad (2)$$

Dimana $b_t = B_t / P_t$ = kapital riil akhir tahun

x_t = surplus primer

$\tau_t = (M_t - M_{t-1}) / P_t$ = nilai penerimaan *seignorage riil*

Persamaan (2) ditulis kembali

$$b_{t-1} = (1+r)^{-1} b_t + (1+r)^{-1} (x_t + \sigma_t) \quad (3)$$

Persamaan (3) dapat ditulis untuk periode t

$$b_t = (1+r)^{-1} b_{t+1} + 1 + (1+r)^{-1} (x_{t+1} + \tau_{t+1}) \quad (4)$$

Substitusikan b_t pada persamaan (3)

$$b_{t-1} = (1+r)^{-2} b_t + 1 + (1+r)^{-1} (x_t + r)^{-1} (x_t + \tau_t) + (1+r)^{-2} (x_t + 1 + \tau_{t+1}) \quad (5)$$

Substitusikan b_{t+1} pada persamaan (5)

$$b_{t-1} = (1+r)^{-(i+1)} b_{t+j} + \sum_{i=0}^j (1+r)^{-1(i+1)} (x_{t+i} + \tau_{t+i}) \quad (6)$$

Persamaan (6) menghubungkan jumlah pinjaman pemerintah 2 periode yaitu t-1 dan t+j

$$\lim_{j \rightarrow \infty} (1+r)^{-(j+1)} b_{t+j} = 0 \quad (7)$$

Diperoleh *government's life time budget constraint*

$$b_{t-1} = \sum_{i=0}^{\infty} (1+r)^{-i} (x_{t+i} + \tau_{t+i}) \quad (8)$$

Y_t merupakan GDP riil, $\bar{b}_t = b_t / Y_t$, $\bar{X}_t = X_t / Y_t$ dan $\bar{\sigma}_t = \sigma_t / Y_t$, persamaan (8) dapat ditulis :

$$\bar{b}_{t-1} Y_{t-1} = \sum_{i=0}^{\infty} (1+r)^{-i} (\bar{X}_t + 1 + \bar{\sigma}_{t+1}) Y_t + 1$$

Atau

$$\bar{b}_{t-1} = \sum_{i=0}^{\infty} (1+r)^{-i} (\bar{X}_t + 1 + \bar{\sigma}_{t+1}) \frac{Y_{t+1}}{Y_{t-1}} \quad (9)$$

Kondisi *state state* (1) GDP riil tumbuh pada tingkat konstan g , sehingga $Y_t / Y_{t-1} = 1 + g$, (2) surplus primer merupakan bagian dari GDP adalah konstan \bar{x} , dan (3) *seignorage* merupakan bagian dari GDP adalah konstan $\bar{\sigma}$, pada kasus (9) menjadi:

$$\bar{b}_{t-1} = \sum_{i=0}^{\infty} \left(\frac{1+g}{1+r} \right)^{i+1} (\bar{x} + \bar{\sigma}) \quad (10)$$

Diasumsikan $r > g$, (10) menjadi

$$\bar{b}_{t-1} = \bar{b} \equiv (\bar{x} + \bar{\sigma}) / \bar{r} \quad (11)$$

Dimana $\bar{r} = (r - g) / (1 + g)$

Atau dapat ditulis

$$\bar{x} = \bar{r} \bar{b}_{t-1} - \bar{\sigma} \quad (12)$$

Pada uraian sebelumnya dikatakan bahwa sustainabilitas fiskal merupakan kondisi dimana pemerintah dapat melaksanakan kebijakan fiskal secara solvabel tanpa adanya risiko. Dengan kata lain risiko fiskal sangat erat kaitannya dengan sustainabilitas fiskal, adanya risiko fiskal dan kewajiban kontingensi dapat menghambat kinerja fiskal yang pada akhirnya akan membahayakan tercapainya sustainabilitas fiskal. Menurut Dinh (1990), sustainabilitas fiskal dalam jangka panjang menyangkut solvabilitas fiskal (*fiscal solvency*). Solvabilitas suatu negara sangat tergantung pada aset dan kewajiban negara, yang secara sederhana dapat di definisikan sebagai *net worth = assets - liabilities*. Jika *net worth* menunjukkan nilai *negatif* maka negara tersebut berada dalam kondisi *insolvent*. Apabila kondisi *solvent* atau *insolvent* suatu negara tersebut diwujudkan dalam *intertemporal budged constraint*, dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$s^* = (r-g) / (1+g) \times Bo/Yo$$

Dimana s^* merupakan proporsi keseimbangan primer terhadap PDB, r tingkat suku bunga riil, Bo adalah nilai pinjaman pada awal tahun, dan Yo adalah PDRB nominal. Dari definisi tersebut, suatu negara dapat dikatakan sebagai *net debtor* (yang dicerminkan melalui Bo/Yo) akan menghadapi dua kemungkinan sebagai berikut :

Jika $(r-g) > 0$, maka untuk mencapai *fiscal solvency* dibutuhkan surplus dalam keseimbangan primer sejumlah nilai s^*

Jika nilai $(r-g) < 0$, meskipun suatu negara sudah memiliki stok pinjaman sejumlah Bo/Yo masih dimungkinkan memiliki defisit anggaran tanpa membahayakan *fiscal solvency* asal defisit tersebut tidak melebihi nilai s^*

Dengan demikian, besarnya pinjaman suatu negara, tidak secara langsung menggambarkan sustainabilitas fiskal. Suatu negara dapat mempunyai pinjaman (rasio pinjaman/PDB) rendah namun tetap menghadapi masalah solvabilitas fiskal, apabila prospek perekonomian negara tersebut buruk yang dicerminkan $(r-g) > 0$. Dan sebaliknya suatu negara memiliki tingkat pinjaman yang relatif tinggi tanpa membahayakan solvabilitas fiskal karena memiliki prospek perekonomian yang cerah yang secara teknis dicerminkan $(r-g) < 0$.

III. METODE RISET

3.1. Alat Analisis

3.1.1. Metode *Balance Sheet Approach (BSA)*

Metode *BSA* difokuskan kepada variabel stok neraca anggaran Negara dan neraca keseimbangan secara agregat (*asset dan liabilities*). Secara umum pengukuran risiko dengan menggunakan *BSA* dapat dilakukan dengan melihat tipe kemungkinan risiko (Allen, et.al, 2002 : 15), yaitu risiko yang disebabkan oleh adanya fluktuasi harga minyak. Metode ini menggunakan dasar analisis *Assets-Liabilities management* yang biasanya digunakan dalam manajemen keuangan atau manajemen investasi pada ekonomi makro (khususnya analisis fiskal). Secara umum pendekatan ini digunakan untuk mengestimasi neraca pemerintah yang memberikan pengukuran secara lebih luas dari risiko fiskal. Penyusunan neraca ini merupakan *framework* untuk mengidentifikasi sumber risiko fiskal dan strategi untuk mengatasi risiko tersebut.

Tahap awal analisis dilakukan dengan menghimpun berbagai informasi dan data sekunder untuk menyusun neraca pemerintah secara makro. Tahap selanjutnya adalah melakukan analisis terhadap neraca tersebut. Analisis dapat dilakukan dengan pendekatan sisi ukuran nilai *assets* dan *liabilities (size)*

1. Analisis dapat dilakukan dengan konsep *stock* dimana yang dilihat adalah *net worth total asset-liabilities*. Apabila *networth* yang diperoleh negatif, artinya sustainabilitas dapat terpenuhi bila *present value* dari penerimaan pajak dikurangi pengeluaran dapat menutupi *negative net worth* tersebut.
2. Selain itu, analisis juga dapat dilakukan dengan konsep *flow*, dimana sustainabilitas fiskal dapat terpenuhi dengan mempertahankan rasio konstan tertentu antara *net worth assets-liabilities* terhadap *Product Domestic Bruto (PDB)*.

3.1.2. Aplikasi uji *Zivot Andrews (ZA test)*

Pada metode *BSA* dengan konsep *flow* diatas secara teoritis dijelaskan bahwa sustainabilitas fiskal dapat dicapai dengan mempertahankan rasio konstan *networth/PDB*. Untuk melihat apakah rasio *networth/ PDB* konstan atau tidak selama tahun pengamatan, dalam penelitian ini akan diaplikasikan pengujian stasioneritas dengan memasukkan jeda struktural (*structural break*) untuk melihat apakah risiko fiskal konstan atau tidak selama

tahun pengamatan. Jika selama kurun waktu 1977-2008 risiko fiskal per PDB tidak terjadi perubahan struktural dapat disimpulkan bahwa rasio *networth/* PDB konstan, yang berarti sustainabilitas fiskal bisa dicapai. Model penelitian Zivot-Andrews tentang perubahan struktural terdiri dari tiga bagian yakni:

Shift in Mean (Perubahan Struktural pada Intersep)

$$\Delta Y_t = \alpha + \theta Y_{t-1} + \delta t + \phi DU_t(\lambda_t) + \varepsilon_{1t}$$

Shift in Trend (Perubahan Struktural pada Trend)

$$\Delta Y_t = \alpha + \theta Y_{t-1} + \delta t + \psi DT_t(\lambda_t) + \varepsilon_{2t}$$

Shift in Regime (Perubahan Struktural pada Intersep dan Trend)

$$\Delta Y_t = \alpha + \theta Y_{t-1} + \delta t + \phi DU_t + \psi DT_t(\lambda_t) + \varepsilon_{3t}$$

3.2. Jenis dan Sumber Data

Data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dengan jenis data runtut waktu tahunan periode 1977 - 2008. Penggunaan tahun 1977 sebagai periode awal penelitian dikarenakan pada tahun tersebut merupakan periode awal kebijakan pemberian subsidi BBM tepatnya tahun anggaran 1977/1978, dan penggunaan tahun 2008 disebabkan karena aharga minyak dunia mencapai harga tertinggi pada tahun 2008 (mencapai 146 US \$/ barrel). Mengingat adanya perbedaan dalam penghitungan akuntansi negara, dimana dari tahun 1977 sampai tahun 1999 penghitungan tahun anggaran dilakukan mulai dari 1 April dan berakhir sampai 31 Maret. Sementara itu, sejak tahun 2001 diberlakukan mekanisme baru yaitu dimulai 1 Januari dan berakhir tanggal 31 Desember. Penyamaan penghitungan anggaran dilakukan dengan menggunakan interpolasi untuk periode 1977/1978 sampai tahun 1999/2000.

Sumber data diperoleh dari beberapa sumber yang relevan yaitu Nota Keuangan dan APBN yang dikeluarkan Departemen Keuangan, Statistik Ekonomi dan Keuangan Indonesia yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia, Ditjen Migas Depkeu, Departemen Sumber Daya Minyak (DESDM) dan *International Financial Statistic* terbitan *International Monetary Fund* (IMF). Untuk harga minyak dunia, data diperoleh dari BP Migas, *Energy Information Association* (EIA) dan *Organization of Petroleum Exporter Countries* (OPEC).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bagian ini diuraikan analisis data yang secara umum akan dibagi dalam 2 bagian. Pertama, analisis kualitatif menghitung besarnya risiko fiskal yang disebabkan oleh kenaikan harga minyak dengan menggunakan analisis rerata varian dan *BSA*. Kedua, dalam kaitan dengan pencapaian sustainabilitas fiskal, hasil perhitungan analisis *BSA* dan analisis rerata varian dilihat konstan atau tidak selama periode pengamatan dengan menggunakan aplikasi uji stasioneritas *Zivot Andrews* (ZA test).

4.1. Analisis Risiko Fiskal

Untuk mengetahui besarnya risiko fiskal digunakan analisis rerata varian dan *BSA*, hasil perhitungan disajikan pada tabel 4.1

Tabel 4.1. Tabel Perhitungan Risiko

Tahun	Rerata varian	<i>Networth</i>		<i>Networth/GDP riil</i>	
		BBM	BBM,listrikk,DBH	BBM	BBM,listrikk,DBH
1977	-51.525	1883.9	1883.9	0.43	0.43
1978	86.25	2112	2112	0.44	0.44
1979	270.95	3562.1	3562.1	0.70	0.70
1980	223.875	5382.3	5382.3	0.97	0.97
1981	-97.6	6626.6	6626.6	1.10	1.10
1982	-20.525	6488.5	6488.5	1.06	1.06
1983	1511.3	7593.9	7593.9	1.19	1.19
1984	34.25	8430.3	8430.3	1.23	1.23
1985	-221.575	9072.8	9072.8	1.29	1.29
1986	-127.075	5264	5264	0.71	0.71
1987	265.85	8318.2	8318.2	1.07	1.07
1988	-38.075	8192.9	8192.9	0.99	0.99
1989	484.3	8712.1	8712.1	0.98	0.98
1990	2186.225	11277	11277	1.19	1.19
1991	1367.225	12523.3	12523.3	1.23	1.23
1992	751.4	11400.2	11400.2	1.05	1.05
1993	1132.9	8167.1	8167.1	0.71	0.71
1994	835.075	9318	9318	0.75	0.75
1995	171.7	11964	11964	0.89	0.89
1996	1062.075	13366.9	13366.9	0.93	0.93
1997	7714.75	12449.7	12449.7	0.82	0.82
1998	3258.025	-2778.6	-4708.5	-0.21	-0.36
1999	23471.35	-2876	-6167	-0.22	-0.47
2000	-4162	-2857	-6785	-0.21	-0.49
2001	-12470.3	-9450	-20080	-0.66	-1.39
2002	784.7	16486	6600	1.10	0.44
2003	-390	12969	3669	0.82	0.23
2004	1827.1	-5136.1	-12236.1	-0.31	-0.74
2005	1765.3	-63714	-77314.3	-3.64	-4.42
2006	9936	45937.7	-1197.3	2.49	-0.06
2007	6738.2	20103.7	-28796.3	1.02	-1.47
2008	7148.4	2500	-86350	0.12	-4.15

Sumber : Hasil perhitungan

Dari tabel 4.1. dapat dilihat hasil perhitungan risiko baik dengan menggunakan analisis rerata varian maupun *BSA*. Hasil keduanya menunjukkan kesimpulan yang sama yaitu pada beberapa periode tahun pengamatan mempunyai nilai rerata varian dan nilai *networth* yang negatif, hal ini menunjukkan bahwa adanya kenaikan harga minyak menyebabkan terjadinya risiko fiskal pada pos-pos APBN yang berkaitan langsung dengan penerimaan dan pengeluaran minyak yaitu pos penerimaan migas, subsidi BBM, subsidi listrik, dan Dana Bagi Hasil. Hasil perhitungan rerata varian dan *networth* yang negatif terutama terjadi paska krisis moneter tahun 1997 dan paska krisis energi tahun 1999. Keadaan tersebut sejalan dengan kondisi empiris sejarah perminyakan dunia, dimana tahun 1999 merupakan salah satu periode (periode ke 4) tahap terjadinya kenaikan harga minyak yang signifikan. Tahap kenaikan minyak yang signifikan sebelumnya terjadi pada tahun

1973, pada tahun 1973 harga minyak mengalami kenaikan karena adanya perang Yom Kippur. Kenaikan harga minyak tahap kedua terjadi pada tahun 1977-1980, harga minyak mengalami kenaikan karena terjadinya perang Irak. Kenaikan harga minyak tahap ketiga terjadi pada tahun 1991 karena terjadinya Perang Teluk Persia. Kenaikan harga minyak tahap keempat pada tahun 1999, menurut *Energy International Agency* (EIA) disebabkan karena naiknya jumlah penduduk dan meningkatnya industri dunia. Kenaikan permintaan tersebut justru dibarengi dengan produksi minyak yang turun secara bertahap.

Besarnya risiko fiskal di Indonesia diperbesar oleh posisi Indonesia, dimana sejak tahun 2004 Indonesia mengalami perubahan status menjadi negara pengimpor minyak netto (*net importer*). Perubahan status menjadi Negara pengimpor netto menyebabkan terjadinya risiko fiskal kemungkinan dipengaruhi oleh kurs, sebagai negara pengimpor, harga minyak akan sangat ditentukan oleh perubahan kurs, hal tersebut secara otomatis akan berpengaruh terhadap besarnya risiko fiskal. Kondisi kurs yang berfluktuatif tersebut, terutama terjadi paska krisis moneter tahun 1997.

4.2. Analisis Risiko Fiskal dan Sustainability Fiskal

Dalam kaitannya dengan pencapaian sustainability fiskal yang secara teoritis kondisi tersebut akan tercapai jika nilai rasio antara *networth* dan GDP konstan selama periode tahun pengamatan. Dengan menggunakan aplikasi uji stasioneritas Zivot Andrews (ZA test) akan dilihat apakah rasio *networth*/GDP riil tersebut konstan atau tidak selama periode tahun pengamatan. Jika selama periode tahun pengamatan mempunyai rasio yang konstan maka terjadinya risiko fiskal tidak membahayakan pencapaian sustainability fiskal. Sebaliknya jika rasio *networth*/ GDP tidak konstan selama periode tahun pengamatan, maka kondisi risiko fiskal tersebut dapat membahayakan pencapaian sustainability fiskal. Uji ZA yang dilakukan dengan menggunakan *trimming region* mulai pada regresi ke 5, dan diakhiri pada regresi ke 23. Hasil pengujian stasioneritas dengan Uji ZA untuk risiko hasil perhitungan analisis rerata varian disampaikan pada tabel 4.2.

Tabel 4.2. Hasil Uji ZA Risiko-1
(perhitungan dengan analisis rerata varian) dengan Model *Shift in Regime*

Model	$ t_{statistik} $	Critical Value Zivot - Andrews			Keterangan
		$ t_{ZA, 1\%} $	$ t_{ZA, 5\%} $	$ t_{ZA, 10\%} $	
regresi 1	-4.674205	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 2	-4.722182	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 3	-4.771484	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 4	-4.834616	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 5	-4.897611	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 6	-4.954737	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 7	-5.013064	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 8	-5.076282	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 9	-5.140245	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 10	-5.207550	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 11	-5.294237	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 12	-5.389806	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $
regresi 13	-5.477563	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{statistik} < t_{ZA} $

regresi 14	-5.564651	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 15	-5.648349	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 16	-5.715262	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 17	-5.770775	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 18	-5.872555	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 19	-5.996128	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 20	-6.374725	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 21	-7.061203	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 22	-6.912638	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 23	-6.837329	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $

Sumber: Hasil Analisis

Pada tabel 4.2. dapat dilihat bahwa selama periode tahun pengamatan telah terjadi perubahan struktural pada risiko hasil perhitungan rerata varian. Perubahan struktural terjadi mulai pada regresi ke 16 (tahun 1997). Hal tersebut menunjukkan bahwa risiko yang terjadi akibat adanya kenaikan harga minyak selama periode pengamatan dapat membahayakan kebijakan fiskal. Perubahan struktural terjadi pada tahun 1997, hal tersebut bisa di pahami karena pada tahun 1997 merupakan awal terjadinya krisis moneter. Kondisi tersebut diperkuat lagi pada tahun 1999 dimana pada tahun 1999 tersebut merupakan tahap awal phase kenaikan harga minyak periode ke empat, setelah periode sebelumnya tahun 1992/1993 terjadinya kenaikan harga minyak karena terjadinya perang Teluk.

Tabel 4.3. Hasil Risiko-4 (perhitungan BSA)
Uji ZA dengan Model *Shift in Regime*

Model	$ t_{statistik} $	Critical Value Zivot - Andrews			Keterangan
		$ t_{ZA, 1\%} $	$ t_{ZA, 5\%} $	$ t_{ZA, 10\%} $	
regresi 1	-3.392042	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 2	-3.502316	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 3	-3.627651	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 4	-3.753664	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 5	-3.879887	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 6	-4.006809	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 7	-4.205141	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 8	-4.406858	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 9	-4.622433	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 10	-4.858420	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 11	-5.056713	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 12	-5.207559	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 13	-5.354648	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 14	-5.548643	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 15	-5.738071	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 16	-5.836165	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 17	-5.851000	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $

regresi 18	-5.848546	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 19	-5.643529	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 20	-5.513716	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 21	-5.463132	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 22	-5.500191	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 23	-5.709444	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $

Sumber : hasil perhitungan

Hasil Uji ZA perhitungan risiko dengan menggunakan BSA juga menunjukkan kesimpulan yang sama dengan hasil perhitungan rerata varian. Pada tabel 4.3. dapat dilihat bahwa selama periode pengamatan telah terjadi perubahan struktural risiko hasil perhitungan ZA. Hal ini juga menunjukkan bahwa risiko fiskal yang disebabkan oleh kenaikan harga minyak dapat membahayakan pencapaian sustainabilitas fiskal. Perubahan struktural hasil perhitungan *networth* juga menunjukkan kondisi yang sama dengan hasil perhitungan analisis rerata varian yaitu pada tahun 1997.

Menurut Ong (2007) yang melakukan analisis kualitatif menyatakan bahwa risiko fiskal di Indonesia disebabkan oleh adanya fluktuasi harga minyak dan perubahan kurs. Pada tabel 4.4. disampaikan hasil uji ZA terhadap kurs, hal ini dilakukan karena status Indonesia yang mulai tahun 2004 menjadi negara pengimpor minyak netto, perhitungan risiko fiskal di Indonesia sangat terkait dengan perubahan kurs.

Tabel 4.4. Hasil Uji ZA KURS dengan Model *Shift in Regime*

Model	$ t_{statistik} $	Critical Value Zivot - Andrews			Keterangan
		$ t_{ZA, 1\%} $	$ t_{ZA, 5\%} $	$ t_{ZA, 10\%} $	
regresi 1	-5.249303	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 2	-5.304297	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 3	-5.343352	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 4	-5.357300	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 5	-5.379248	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 6	-5.425028	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 7	-5.450647	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 8	-5.474869	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 9	-5.474869	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 10	-5.508590	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 11	-5.591309	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $
regresi 12	-5.715936	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $
regresi 13	-5.779039	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $
regresi 14	-5.805354	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $
regresi 15	-5.791223	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $
regresi 16	-5.779069	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $
regresi 17	-5.788412	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $
regresi 18	-5.841088	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $

regresi 19	-5.816393	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $
regresi 20	-6.304227	-5.57	-5.08	-4.82	stasioner, karena $ t_{stat} > t_{ZA} $
regresi 21	1.378664	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 22	-0.231218	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $
regresi 23	-0.270253	-5.57	-5.08	-4.82	Tidak stasioner, karena $ t_{stat} < t_{ZA} $

Sumber: hasil perhitungan

Upaya pencapaian sustainabilitas fiskal di Indonesia sangat dipengaruhi oleh perubahan kurs. Selain harga minyak, kurs diduga sebagai salah satu penyebab terjadinya risiko fiskal di Indonesia, terutama setelah Indonesia menjadi negara pengimpor minyak netto pada tahun 2004. Dari tabel 4.4. dapat dilihat bahwa selama periode pengamatan telah terjadi perubahan struktural pada kurs, hal ini menunjukkan bahwa kurs tidak stabil, dan sewaktu-waktu dapat membahayakan kondisi fiskal. Berbeda dengan perubahan struktural risiko, perubahan struktural kurs terjadi sejak tahun 1993

Hasil perhitungan risiko baik dengan menggunakan analisis rerata varian maupun *BSA*. Hasil keduanya menunjukkan kesimpulan yang sama yaitu pada beberapa periode tahun pengamatan mempunyai nilai rerata varian dan nilai *networth* yang negatif, hal ini menunjukkan bahwa adanya fluktuasi harga minyak dunia menyebabkan terjadinya risiko fiskal pada pos-pos APBN yang berkaitan langsung dengan penerimaan dan pengeluaran minyak yaitu pos penerimaan migas, subsidi BBM, subsidi listrik, dan Dana Bagi Hasil. Hasil perhitungan rerata varian dan *networth* yang negatif terutama terjadi pada tahun-tahun setelah terjadinya krisis moneter tahun 1997 dan paska krisis energi tahun 1999.

Keadaan tersebut sejalan dengan kondisi empiris sejarah perminyakan dunia, dimana tahun 1999 merupakan salah satu periode (periode ke 4) tahap terjadinya kenaikan harga minyak yang signifikan. Tahap kenaikan minyak yang signifikan sebelumnya terjadi pada tahun 1973, pada tahun 1973 harga minyak mengalami kenaikan karena adanya perang Yom Kippur. Kenaikan harga minyak tahap kedua terjadi pada tahun 1977-1980, harga minyak mengalami kenaikan karena terjadinya perang Irak. Kenaikan harga minyak tahap ketiga terjadi pada tahun 1991 karena terjadinya Perang Teluk Persia. Kenaikan harga minyak tahap keempat pada tahun 1999, menurut *Energy International Agency* (EIA) disebabkan karena naiknya jumlah penduduk dan meningkatnya industri dunia. Kenaikan permintaan tersebut justru dibarengi dengan produksi minyak yang turun secara bertahap.

Besarnya risiko fiskal di Indonesia diperbesar oleh posisi Indonesia, dimana sejak tahun 2004 Indonesia mengalami perubahan status menjadi negara pengimpor minyak netto (*net importer*). Perubahan status menjadi Negara pengimpor netto menyebabkan terjadinya risiko fiskal yang kemungkinan juga dipengaruhi oleh kurs. Sebagai negara pengimpor, harga minyak akan sangat ditentukan oleh perubahan kurs, hal tersebut secara otomatis akan berpengaruh terhadap besarnya risiko fiskal. Kondisi kurs yang berfluktuatif tersebut, terutama terjadi paska krisis moneter tahun 1997.

4.2. Analisis Risiko Fiskal dan Sustainabilitas Fiskal

Selama periode tahun pengamatan telah terjadi perubahan struktural pada risiko hasil perhitungan rerata varian. Perubahan struktural terjadi mulai pada regresi ke 16 (tahun 1997). Hal tersebut menunjukkan bahwa risiko yang terjadi akibat kenaikan harga minyak selama periode pengamatan dapat membahayakan sustainabilitas fiskal. Perubahan struktural terjadi pada tahun 1997, hal tersebut bisa di pahami karena pada tahun 1997 merupakan awal terjadinya krisis moneter. Kondisi tersebut diperkuat lagi pada tahun 1999

dimana pada tahun 1999 tersebut merupakan tahap awal phase kenaikan harga minyak periode ke empat, setelah periode sebelumnya tahun 1992/1993 terjadinya kenaikan harga minyak karena terjadinya perang Teluk

Hasil Uji ZA perhitungan risiko dengan menggunakan BSA juga menunjukkan kesimpulan yang sama dengan hasil perhitungan rerata varian. Analisis menunjukkan bahwa selama periode pengamatan telah terjadi perubahan struktural risiko hasil perhitungan ZA. Hal ini juga menunjukkan bahwa risiko fiskal yang disebabkan oleh kenaikan harga minyak dapat membahayakan pencapaian sustainabilitas fiskal. Perubahan struktural hasil perhitungan *networth* juga menunjukkan kondisi yang sama dengan hasil perhitungan analisis rerata varian yaitu pada tahun 1997.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dari hasil estimasi dan analisis, penelitian ini menyimpulkan hal-hal yang terkait dengan tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Kenaikan harga minyak dunia telah menyebabkan terjadinya risiko fiskal di Indonesia yang disebabkan oleh pemberian subsidi BBM, subsidi listrik, dan DBH migas. Hal ini di tunjukkan nilai *networth* yang negatif dari hasil perhitungan analisis BSA maupun nilai negatif hasil analisis rerata varian, pada beberapa periode pengamatan terutama paska Indonesia menjadi negara pengimpor minyak netto. Risiko terbesar terjadi pada tahun 2007, hal tersebut bisa dipahami karena pada tahun tersebut harga minyak dunia mencapai angka US 119 dollar per *barrel*.
2. Dikaitkan dengan sustainabilitas fiskal, risiko fiskal yang disebabkan adanya kenaikan harga minyak bisa mengganggu pencapaian sustainabilitas fiskal. Hal tersebut ditunjukkan dari hasil uji *Zivot Andrew* (ZA). Hasil uji ZA menunjukkan bahwa selama tahun pengamatan telah terjadi perubahan struktural pada rasio *networth* per GDP, perubahan struktural tersebut terjadi pada periode tahun 1997 sampai tahun 2008. Perubahan struktural terjadi pada saat Indonesia mengalami krisis moneter yang dibarengi dengan kenaikan harga minyak dunia phase ke empat sebagai akibat ketidakseimbangan antara permintaan dan penawaran minyak. Hal ini mengindikasikan bahwa mulai tahun 1997 terjadinya risiko fiskal dapat membahayakan pencapaian sustainabilitas fiskal.

3.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa fluktuasi harga minyak menyebabkan kan terjadinya risiko fiskal di Indonesia dan membahayakan pencapaian sustainabilitas fiskal. Pemerintah diharapkan bisa membuat kebijakan yang tepat mengenai pemberian subsidi terutama subsidi BBM dan mempercepat pelaksanaan penggunaan energi alternatif untuk mengalihkan penggunaan BBM ke bahan BBNM sebagai bahan bakar bagi Pembangkit listrik PLN.

DAFTAR PUSTAKA

- Alim, M Husni Nurdin (2008), Risiko Fiskal Subsidi BBM, *Skripsi*, Fakultas Ekonomika dan Bisnis, UGM, Yogyakarta, tidak dipublikasikan
- Anshasy, El Amany, Bradie, and Joutz (2006), *Oil Price, Fiscal Policy, and Venezuela's Economic Growth*, Department of Economics, The George Washington University
- Appleyard, Dennis R, Alfred J. Field, and Steven L. Cobb (2006), *International Economics*, 5th Edition, McGraw-Hill, New York.
- Aristounik, Alexander dan Botsjon Brecic (2001), *Sustainability Of General Government and Local Government Fiscal Balances in Selected Transition Countries*.
- Arsyad, Lincoln (2008), *Ekonomi Manajerial*, Edisi 4, Cetakan Pertama, BPFE, Yogyakarta
- Baig, et. al (2007), "Domestic Petroleum Product Prices and Subsidy : Recent Development and reform Strategies" *IMF Working Paper*, WP/07/71, Maret, Washington
- Bohn, Henning (2005), *The Sustainability Of Fiscal Policy In USA*, University Of California.
- Brixie, Polackova Hana and Sudharsab Gooptu (2002), "Dealing With Contingent Liabilities in Indonesia and Thailand" dalam *Government at Risk* A Copublication Of The World Bank and Oxford University Press.
- Brixie, Polackova Hana and Ashoko Mody (2002), "Dealing With Government Fiscal Risk : An Overview", dalam *Government at Risk*, A Copublication Of The World Bank and Oxford University Press.
- Brixie, Hana Polackova (2003), "Fiscal Management" dalam Anwar Shah (eds), *Public Sector Government and Accountability Series*, The World Bank, Washington DC
- Brixie, Polackova Hana and Allan Shick (2002), "Government at Risk, Contingent Liabilities and Fiscal Risk," *Government at Risk*, A Copublication Of The World Bank and Oxford University Press.
- Chang, Hyun Joan (2001), *The Impact of Oil Prices Increases on the Global*, Korea Energy Institute, Korea
- Coody, David et. Al (2006), "The Magnitude and Distribution of Fuel Subsidies Evidence from Bolivia, Ghana, Jordan, Mali and Srilanka", *IMF Working Paper*, WP/06/247, Nopember
- Cuddington, John T (1996), *Analysing The Sustainability Of Fiscal Rificits in Developing Countries*, Georgetown University
- Cunado, Juncal and Fernando Perez De Gracia (2004), "Oil Price, Economic Activity and Inflation : Evidence for Some Asian Countries", *Universidad de Navarra Working Paper*, No 06/04, Pamplona.
- Daniel, James A (2001), "Hedging Government Oil Price", *IMF Working Paper*, WP/01/185, Nopember
- Dees, Stephone et. All (2008), *Assessing the Factor Behind Oil Prices Changes*, Working Paper Series, European Central Bank, Boston
- Downes, Peter (2007), "ASEAN Fiscal and Monetary to Rising Oil Prices", REPSF Project No. 06/04, Australian Government
- Fouod, et all (2007), *Public Debt and Fiscal Vulnerability in the Middle East*, IMF Working Paper, WP/07/12
- Gujarati. N. Damodar (2003), *Basic Econometric*, 4th Edition, Mc. Graw Hill Macmillan Publisher, USA

- Hanafi, Mamduh M (2006), *Manajemen Risiko*, UPP STIM YKPN, Yogyakarta
- Hemming, Richard dan Murray Pettrie (2002), "A Framework For Assessing Fiscal Vulnerability," dalam *Government at Risk*, A Copublication of the World Bank and Oxford University Press.
- Hsing Yu (2007), "Impact of Higher Crude Oil Prices and Changing macroeconomic Conditions and Output Growth in Germany", *International Research Journal of Finance and Economics*, Southeastern Louisiana University, Hammond, USA.
- Hunt, Benjamin, Peter Isard, dan Douglas Laxton (2001), *The Macroeconomic Effects of Higher Oil Prices*, IMF Working Paper, WP/01/14.
- Indarto, Waluyo Joko (2004), "Assessment Terhadap Contigent Liabilities dari Beberapa Kegiatan Quasy Fiscal Tertentu", Dalam Bunga Rampai Hasil Penelitian 2004, *Pusat Pengkajian Ekonomi dan Keuangan, Badan Pengkajian Ekonomi Keuangan dan Kerjasama Internasional*, Departemen Keuangan RI, Jakarta
- Jorion, Philippe (2000), *Value at Risk*, 2nd Edition, Mc Graw Hill, Singapura.
- Kauffmann et all (2004), "Does Opec Matter? An Econometric analysis of Oil Prices", *The Energy Journal*, Volume 25 No 4, hal 67-90
- Levy, Eduardo dan Frederico Sturzenegger (2007), *A Balance Sheet Approach to Fiscal Sustainability*, Harvard University.
- Ma, Jun (2002), "Monitoring Fiscal Risk ; Selected International Experiences, World Bank
- Makin, Tony (2005), *Fiscal Risk in Asean*, Philipines University.
- OECD Economics Outlook (2005), *Oil Price Development: Drivers, Economic Consequences and Policy Responses*, OECD Economics Department Working Paper
- Quanes, A dan S. Thakur (1997), "*Macroeconomic and Accounting Analysis in Transition Economies*", International Monetary Fund, Washington DC
- Rahmany, Fuad A (2004), "Ketahanan Fiskal dan Manajemen Utang Dalam Negeri Pemerintah" dalam *Kebijakan Fiskal, Pemikiran, Konsep, dan Implementasinya*, Penerbit Buku Kompas, Jakarta
- Ramaswamy, Khrisna (2002), "Analytical Techniques Applicable to Government", dalam *Government at Risk*, A Copublication of the World Bank and Oxford University Press.
- Republik Indonesia (2008), Siaran Pers RAPBN 2008, [http: \ www.depkeu.go.id](http://www.depkeu.go.id)
- Republik Indonesia, *Nota Keuangan dan RAPBN*, beberapa tahun penerbitan
- Sasmitasiwi, Bondan dan Malik Cahyadin (2008), "The Impact of Oil Prices to Indonesia's Macroeconomy: Crises and After Crises", *JEBI*, Volume 23, Nomer 2, FEB UGM, Yogyakarta.
- Schick, Allen (2002), "Budgeting for Fiscal Risk", dalam *Government at Risk*, A Copublication of the World Bank and Oxford University Press.
- Urbich, Hewitt Holley (1997), *The Fiscal Sustainability of the South Carolina Revenue and Expenditure System 1997-2010*, The Strom Thumond Institute Special Report.
- Ulfa, Almizan (2002), "Studi Analisis Kebijakan Fiskal dan Struktur Pembiayaan Jangka Menengah di Indonesia", Dalam *Bunga Rampai Hasil Penelitian 2004*, Pusat Pengkajian Ekonomi dan Keuangan, Badan Pengkajian Ekonomi Keuangan dan Kerjasama Internasional, Departemen Keuangan RI, Jakarta.
- Ulfa, Almizan dan Rahardian Zulfadin (2004), "Seberapa Seriuskah Perhatian Indonesia Terhadap Issu-Issu Kontingensi Fiskal?" *Kajian Ekonomi dan Keuangan*, Volume 8 no 2, Juni.
- Wokeford, Jeremy J (2006), *The Impact of Oil Price Shocks on the South African Macroeconomy: History and Prospect*, Johanessburg

Yamauchi, Ayumu (2004), *Fiscal Sustainability : The Case of Eritrea*, IMF Working Paper, No 7, [http: // www.worldbank.org](http://www.worldbank.org).

Zivot E and D. Andrews (1992), "Further Evidence of Great Crash : the Oil Price Shock and Unit Root Test Hypothesis", *Journal of Business and Economic Statistic*.





MANAJEMEN

**PENGUKURAN KINERJA PELAYANAN PADA PT POS INDONESIA
(PERSERO) WILAYAH SURABAYA
(KANTOR POS BESAR I)**

Nur Handayani

Agus Kukuh

Prodi Akuntansi STIESIA Surabaya

Email: nurhand28@yahoo.co.id

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out the service performance at PT Pos Indonesia Surabaya Region (Central Post Office I) which is located on Jl. Kebon Rojo No.10 Surabaya, as measured by the index of satisfaction society (ISS) and to find out whether how is the level of alignment of the performance of services with the hope of the society.

The survey result of this research at PT Pos Indonesia Surabaya Region (Central Post Office I) related in measured by the index of satisfaction society (ISS) obtained results for each indicator: (1) service procedure, (2) terms of service, (3) the clarity of the officer's service, (4) discipline of the officer's service, (5) responsibility of the officer's service, (6) ability of the officer's service, (7) speed of service, (8) justice in receive service, (9) courtesy and friendliness of officers, (10) the reasonableness of the cost service, (11) certainty of the cost of the service, (12) certainty of the schedule service, (13) comfortable of the service, (14) security services are at a good position and obtained a result of overall index of 2.96638 and the index of satisfaction community (ISC) after converted of $2.96638 \times 25 = 74,16$ which is means that the services performance unit run well, while for the level of alignment of the performance of services with the hope of the society earned value of 88.14 % and the services performance is in compliance with the expectations of the society. From the 14th indicators of the services (ISS) show that the Cartesian diagram consists of 4 (four) quadrants among others: 1). A quadrant is the main priority, but the company has yet to carry out well, 2). B quadrant the thing to be defended by the company, because they have well done. 3). C quadrant is a low priority because for customers it is less important but the company carries out normally. 4). D quadrant is the overload does company. With separated by the two axes are the X and Y axis.

Keywords : *The index of satisfaction society (ISS), Performance easurement, The Cartesian diagram.*

I. PENDAHULUAN

PT Pos Indonesia (Persero) merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang bergerak dalam pelayanan lalu lintas berita, uang, dan barang. Masyarakat juga masih mengenal bahwa PT Pos Indonesia (Persero) merupakan perusahaan ekspedisi yang paling besar dan berpengalaman. Dengan jaringan tersebar hingga seluruh kecamatan di Indonesia, PT Pos Indonesia (Persero) menjadi perusahaan penyaluran barang dengan jaringan terbesar. Salah satunya yaitu Kantor Pos Besar I wilayah Surabaya yang beralamat di Jl. Kebon Rojo No. 10 Surabaya.

Dengan bermunculannya pesaing baru yang berada dalam lingkaran bisnis yang sama maka PT Pos Indonesia (Persero) harus segera berbenah menghadapi era globalisasi

yang semakin mempermudah masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan jasa pelayanan lalu lintas berita, uang, dan barang. Langkah-langkah yang ditempuh untuk merubah kedudukan menjadi lebih baik, salah satunya dengan cara mengukur kinerja PT Pos Indonesia (Persero).

Untuk mengukur kinerja pelayanan PT Pos Indonesia (Persero) yang diukur dari aspek pelanggan dapat menerapkan Pedoman Umum Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM) Unit Pelayanan Instansi Pemerintah menurut Kep/25/M.PAN/2/2004. Dengan mengetahui bagaimana kepuasan dan harapan pelayanan yang diinginkan pelanggan, dapat mempermudah pihak kantor pos menetapkan kebijakan-kebijakan baru yang lebih tepat sasaran, untuk memberikan keuntungan finansial yang lebih menguntungkan bagi unit organisasi, karena kepuasan pelanggan merupakan salah satu faktor yang menentukan daya saing untuk memenangkan persaingan.

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dikemukakan, maka permasalahan yang akan diteliti yaitu:

1. Bagaimana kinerja pelayanan pada PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Surabaya (kantor pos besar I) yang diukur dengan menggunakan Pedoman Umum Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat Unit Pelayanan Instansi Pemerintah ?
2. Bagaimana tingkat kesesuaian antara kinerja pelayanan dengan harapan pengguna layanan PT Pos Indonesia (Persero) wilayah Surabaya (kantor pos besar I)

II. STUDI/RISET TERKAIT

Terdapat beberapa indikator-indikator penyusun kinerja. Indikator-indikator ini sangat bervariasi sesuai dengan fokus dan konteks penelitian yang dilakukan dalam proses penemuan dan penggunaan indikator tersebut. Ada beberapa indikator, yaitu:

- a. Menurut Keputusan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara Nomor 63 Tahun 2004, asas pelayanan meliputi: (1) Transparansi, (2) Akuntabilitas, (3) Kondisional, (4) Partisipatif, (5) Kesamaan Hak, (6) Keseimbangan Hak dan Kewajiban.
- b. Keputusan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara Nomor 63 Tahun 2004, prinsip pelayanan publik meliputi: (1) Kesederhanaan, (2) Kejelasan, (3) Kepastian Waktu, (4) Akurasi, (5) Keamanan, (6) Tanggung Jawab, (7) Kelengkapan Sarana dan Prasarana, (8) Kemudahan Akses, (9) Kedisiplinan, kesopanan, dan keramahan, (10) Kenyamanan.

1. Elemen Pokok Pengukuran Kinerja

Menurut Mahsun et al (2011:142-144) elemen pokok suatu pengukuran kinerja antara lain yaitu:

- a. Menetapkan tujuan, sasaran, dan strategi organisasi
Tujuan adalah pernyataan secara umum (belum secara eksplisit) tentang apa yang ingin dicapai organisasi. Sasaran merupakan tujuan organisasi yang sudah dinyatakan secara eksplisit dengan disertai batasan waktu yang jelas. Strategi adalah cara atau teknik yang digunakan organisasi untuk mencapai tujuan dan sasaran. Tujuan, sasaran, dan strategi tersebut ditetapkan dengan berpedoman pada visi dan misi organisasi. Berdasarkan tujuan, sasaran, dan strategi tersebut selanjutnya dapat ditentukan indikator dan ukuran kinerja secara tepat.
- b. Merumuskan indikator dan ukuran kinerja
Indikator kinerja mengacu pada penilaian kinerja secara tidak langsung yaitu hal-hal yang sifatnya hanya merupakan indikasi-indikasi kinerja. Ukuran kinerja mengacu pada penilaian kinerja secara langsung. Indikator kinerja dan ukuran kinerja ini sangat dibutuhkan untuk menilai tingkat ketercapaian tujuan, sasaran, dan strategi. Indikator

kinerja dapat berbentuk faktor-faktor keberhasilan utama (*critical success factors*) dan indikator kinerja kunci (*key performance indicator*). Faktor keberhasilan utama adalah suatu area yang mengindikasikan kesuksesan kinerja unit kerja organisasi. Area ini menggambarkan preferensi manajerial dengan memperhatikan variabel-variabel kunci finansial dan nonfinansial pada kondisi waktu tertentu. Faktor keberhasilan utama ini harus secara konsisten mengikuti perubahan yang terjadi dalam organisasi. Sedangkan indikator kinerja kunci merupakan sekumpulan indikator yang dapat dianggap sebagai ukuran kinerja kunci baik yang bersifat finansial maupun nonfinansial untuk melaksanakan operasi dan kinerja unit bisnis. Indikator ini dapat digunakan oleh manajer untuk mendeteksi dan memonitor capaian kinerja.

c. Mengukur tingkat ketercapaian tujuan dan sasaran-sasaran organisasi

Jika kita sudah mempunyai indikator dan ukuran kinerja yang jelas, maka pengukuran kinerja bisa diimplementasikan. Mengukur tingkat ketercapaian tujuan, sasaran, dan strategi adalah membandingkan hasil aktual dengan indikator dan ukuran kinerja yang telah ditetapkan. Analisis antara hasil aktual dengan indikator dan ukuran kinerja ini menghasilkan penyimpangan positif, penyimpangan negatif, atau penyimpangan nol. Penyimpangan positif berarti pelaksanaan kegiatan sudah berhasil mencapai serta melampaui indikator dan ukuran kinerja yang ditetapkan. Penyimpangan negatif berarti pelaksanaan kegiatan belum berhasil mencapai indikator dan ukuran kinerja yang ditetapkan. Penyimpangan nol berarti pelaksanaan kegiatan sudah berhasil mencapai atau sama dengan indikator dan ukuran kinerja yang ditetapkan.

d. Evaluasi kinerja (*feedback*, penilaian kemajuan organisasi, meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan akuntabilitas)

Evaluasi kinerja akan memberikan gambaran kepada penerima informasi mengenai nilai kinerja yang berhasil dicapai organisasi. Capaian kinerja organisasi dapat dinilai dengan skala pengukuran tertentu. Informasi capaian kinerja dapat dijadikan *feedback* dan *reward-punishment*, penilaian kemajuan organisasi dan dasar peningkatan kualitas pengambilan keputusan dan akuntabilitas.

1) Feedback

Hasil pengukuran terhadap capaian kinerja dijadikan dasar bagi manajemen atau pengelola organisasi untuk perbaikan kinerja pada periode berikutnya. Selain itu, hasil ini pun bias dijadikan landasan pemberian *reward and punishment* terhadap manajer dan anggota organisasi.

2) Penilaian Kemajuan Organisasi

Pengukuran kinerja yang dilakukan setiap periode waktu tertentu sangat bermanfaat untuk menilai kemajuan yang telah dicapai organisasi. Kriteria yang digunakan untuk menilai kemajuan organisasi ini adalah tujuan yang telah ditetapkan. Dengan membandingkan hasil aktual yang tercapai dengan tujuan organisasi yang dilakukan secara berkala (triwulan, semester, tahunan) maka kemajuan organisasi bias dinilai. Semestinya ada perbaikan kinerja secara berkelanjutan dari periode ke periode berikutnya. Jika pada suatu periode, kinerja yang dicapai ternyata lebih rendah dari pada periode sebelumnya, maka harus diidentifikasi dan ditemukan sumber penyebabnya dan alternatif solusinya.

3) Meningkatkan Kualitas Pengambilan Keputusan dan Akuntabilitas

Pengukuran kinerja menghasilkan informasi yang sangat bermanfaat untuk pengambilan keputusan manajemen maupun *stakeholders*. Keputusan-keputusan yang bersifat ekonomis dan strategis sangat membutuhkan dukungan informasi kinerja ini. Informasi kinerja juga membantu menilai keberhasilan manajemen atau pihak yang diberi amanah untuk mengelola dan mengurus organisasi.

2. Manfaat Pengukuran Kinerja Sektor Publik

Menurut BPKP (dalam Mahsun et al, 2011:149-150) manfaat pengukuran kinerja baik untuk internal maupun eksternal organisasi sektor publik, antara lain:

- a. Memastikan pemahaman para pelaksana akan ukuran yang digunakan untuk pencapaian kinerja.
- b. Memastikan tercapainya rencana kinerja yang telah disepakati.
- c. Memantau dan mengevaluasi pelaksanaan kinerja dan membandingkannya dengan rencana kerja serta melakukan tindakan untuk memperbaiki kinerja.
- d. Memberikan penghargaan dan hukuman yang objektif atas prestasi pelaksana yang telah diukur sesuai dengan sistem pengukuran kinerja yang telah disepakati.
- e. Menjadi alat komunikasi antar bawahan dan pimpinan dalam upaya memperbaiki kinerja organisasi.
- f. Mengidentifikasi apakah kepuasan pelanggan sudah terpenuhi.
- g. Membantu memahami proses kegiatan instansi pemerintah.
- h. Memastikan bahwa pengambilan keputusan dilakukan secara objektif.
- i. Menunjukkan peningkatan yang perlu dilakukan.
- j. Mengungkapkan permasalahan yang terjadi.

Menurut Mardiasmo (2002:122) manfaat pengukuran kinerja antara lain yaitu:

- a. Memberikan pemahaman mengenai ukuran yang digunakan untuk menilai kinerja manajemen.
- b. Memberikan arah untuk mencapai target kinerja yang telah ditetapkan.
- c. Untuk memonitor dan mengevaluasi pencapaian kinerja dan membandingkannya dengan target kinerja serta melakukan tindakan korektif untuk memperbaiki kinerja.
- d. Sebagai dasar untuk memberikan penghargaan dan hukuman (*reward & punishment*) secara obyektif atas pencapaian prestasi yang diukur sesuai dengan sistem pengukuran kinerja yang telah disepakati.
- e. Sebagai alat komunikasi antara bawahan dan pimpinan dalam rangka memperbaiki kinerja organisasi.
- f. Membantu mengidentifikasikan apakah kepuasan pelanggan sudah terpenuhi.
- g. Membantu memahami proses kegiatan instansi pemerintah.
- h. Memastikan bahwa pengambilan keputusan dilakukan secara obyektif.

3. Pelayanan

1. Pelayanan Publik

Keputusan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara Nomor KEP/25/M.PAN/2/2004 menyatakan bahwa pelayanan publik adalah segala kegiatan pelayanan yang dilaksanakan oleh penyelenggara pelayanan publik sebagai upaya pemenuhan kebutuhan penerima pelayanan, maupun dalam rangka pelaksanaan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Pengertian pelayanan publik dari Wikipedia Indonesia (www.wikipedia.com), adalah segala bentuk jasa pelayanan, baik dalam bentuk barang publik maupun jasa publik yang pada prinsipnya menjadi tanggung jawab dan dilaksanakan oleh Instansi Pemerintah di Pusat, di Daerah dan di lingkungan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) atau Badan Usaha Milik Daerah (BUMD), dalam rangka upaya pemenuhan kebutuhan masyarakat maupun dalam rangka pelaksanaan ketentuan peraturan perundang-undangan.

2. Kepuasan Masyarakat

Kepuasan masyarakat merupakan faktor yang sangat penting dan menentukan keberhasilan suatu badan usaha karena masyarakat adalah konsumen dari produk yang dihasilkannya (Mote, 2008:22).

4. Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM)

Pengertian umum tentang Indeks Kepuasan Masyarakat yang tertuang dalam Kep. Men. PAN No: KEP/25/M.PAN/2/2004, antara lain mengenai pengertian dibawah ini:

1. Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM) adalah data dan informasi tentang tingkat kepuasan masyarakat yang diperoleh dari hasil pengukuran secara kuantitatif dan kualitatif atas pendapat masyarakat dalam memperoleh pelayanan dari aparatur penyelenggara pelayanan publik dengan membandingkan antara harapan dan kebutuhannya.
2. Penyelenggara pelayanan publik adalah instansi pemerintah.
3. Instansi Pemerintah adalah Instansi Pemerintah Pusat dan Pemerintah Daerah termasuk BUMN / BUMD dan BHMN.
4. Pelayanan Publik adalah segala kegiatan pelayanan yang dilaksanakan oleh penyelenggara pelayanan publik sebagai upaya pemenuhan kebutuhan penerima pelayanan, maupun dalam rangka pelaksanaan ketentuan peraturan perundang undangan.
5. Unit pelayanan publik adalah unit kerja / kantor pelayanan pada instansi pemerintah termasuk BUMN / BUMD dan BHMN, yang secara langsung maupun tidak langsung memberikan pelayanan kepada penerima pelayanan.
6. Pemberi Pelayanan Publik adalah pegawai instansi pemerintah yang melaksanakan tugas dan fungsi pelayanan publik sesuai dengan peraturan perundang-undangan.
7. Penerima pelayanan publik adalah orang, masyarakat, lembaga instansi pemerintah dan dunia usaha, yang menerima pelayanan dari aparatur penyelenggara pelayanan publik.
8. Kepuasan pelayanan adalah hasil pendapat dan penilaian masyarakat terhadap kinerja pelayanan yang diberikan oleh aparatur penyelenggara pelayanan publik.
9. Biaya pelayanan publik adalah segala biaya (dengan nama atau sebutan apapun) sebagai imbal jasa atas pemberian pelayanan publik, yang besaran dan tata cara pembayarannya ditetapkan oleh pejabat yang berwenang sesuai ketentuan peraturan perundangundangan.
10. Unsur pelayanan adalah faktor atau aspek yang terdapat dalam penyelenggaraan pelayanan kepada masyarakat sebagai variabel penyusunan indeks kepuasan masyarakat untuk mengetahui kinerja unit pelayanan.
11. Responden adalah penerima pelayanan publik yang pada saat pencacahan sedang berada di lokasi unit pelayanan, atau yang pernah menerima pelayanan dari aparatur penyelenggara pelayanan.

Dalam pengukuran IKM ini diharapkan akan memberikan manfaat serta kegunaan sebagai berikut:

1. Diketahui kelemahan atau kekurangan dari masing-masing unsur dalam penyelenggaraan pelayanan publik.
2. Diketahui kinerja penyelenggaraan pelayanan yang telah dilaksanakan oleh unit pelayanan secara periodik.
3. Sebagai bahan penetapan kebijakan yang perlu diambil dan upaya yang perlu dilakukan.
4. Diketahui indeks kepuasan masyarakat secara menyeluruh terhadap hasil pelaksanaan pelayanan publik pada lingkup Pemerintah Pusat dan Daerah.
5. Memacu persaingan positif, antar unit penyelenggaraan pelayanan pada lingkup Pemerintah Pusat dan Daerah dalam upaya meningkatkan kinerja pelayanan.

6. Bagi masyarakat dapat mengetahui gambaran tentang kinerja unit pelayanan.

Adapun untuk mempermudah penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat, peneliti berpedoman pada Kep. Men. PAN No. 25 tahun 2005 tentang penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat. Dalam keputusan tersebut, ada 14 (empat belas) unsur pelayanan sebagai berikut:

1. Prosedur pelayanan, yaitu kemudahan tahapan pelayanan kepada masyarakat dilihat dari sisi kesederhanaan alur pelayanan.
2. Persyaratan Pelayanan, yaitu persyaratan teknis dan administratif untuk mendapatkan pelayanan sesuai dengan jenis pelayanannya.
3. Kejelasan Petugas Pelayanan, yaitu keberadaan petugas pelayanan (nama, jabatan, kewenangan dan tanggung jawabnya).
4. Kedisiplinan Petugas Pelayanan, yaitu kesungguhan petugas pelayanan terhadap konsistensi waktu kerja sesuai ketentuan.
5. Tanggungjawab Petugas Pelayanan, yaitu kejelasan wewenang dalam penyelenggaraan dan penyelesaian pelayanan.
6. Kemampuan Petugas Pelayanan, yaitu keahlian dan keterampilan petugas dalam memberikan / menyelesaikan pelayanan.
7. Kecepatan Pelayanan, yaitu target waktu pelayanan dapat diselesaikan dalam waktu yang telah ditentukan.
8. Keadilan Mendapatkan Pelayanan, yaitu pelaksanaan pelayanan dengan tidak membedakan golongan / status yang dilayani.
9. Kesopanan dan Keramahan Petugas, yaitu perilaku petugas pelayanan secara sopan, ramah, menghargai, dan menghormati.
10. Kewajaran Biaya Pelayanan, yaitu keterjangkauan masyarakat terhadap besarnya biaya yang ditetapkan oleh unit pelayanan.
11. Kepastian Biaya Pelayanan, kesesuaian antara biaya yang dibayarkan dengan biaya yang telah ditetapkan.
12. Kepastian Jadwal Pelayanan, yaitu pelaksanaan waktu pelayanan, sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan,
13. Kenyamanan Lingkungan, yaitu kondisi sarana dan prasarana pelayanan yang bersih dan teratur sehingga memberi rasa nyaman.
14. Keamanan Pelayanan, yaitu terjaminnya tingkat keamanan lingkungan penyelenggara pelayanan atau sarana yang digunakan.

5. Diagram Kartesius

Diagram Kartesius merupakan suatu bangun yang dibagi atas 4 (empat) bagian yang dibatasi oleh 2 (dua) buah garis yang berpotongan tegak lurus pada titik-titik (\bar{X}, \bar{Y}) , dimana \bar{X} merupakan rata-rata skor tingkat kinerja atau kepuasan pengguna jasa / pelanggan seluruh faktor dan \bar{Y} adalah rata-rata dari rata-rata skor tingkat kepentingan/harapan seluruh faktor.

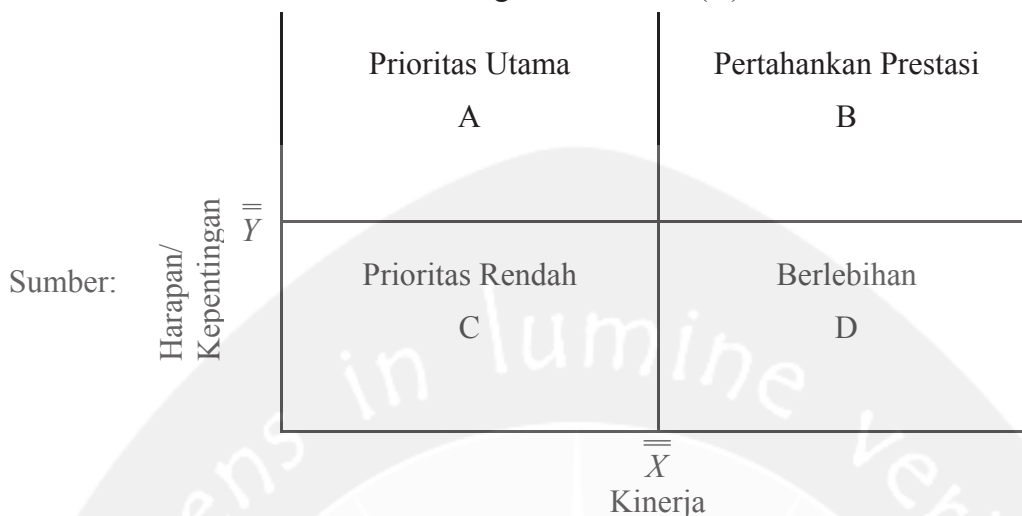
Rumus:

$$\bar{X} = \frac{\sum i - 1\bar{X}i}{K}$$

$$\bar{Y} = \frac{\sum i - 1\bar{Y}i}{K}$$

K = banyaknya indikator

Gambar 1
Diagram Kartesius (A)



Supranto, (2001:241-243)

Keterangan:

- Menunjukkan aspek atau atribut yang dianggap mempengaruhi kepuasan masyarakat, termasuk unsur-unsur jasa yang dianggap sangat penting, tetapi manajemen belum melaksanakannya sesuai keinginan masyarakat pengguna jasa. Akibatnya mengecewakan tidak puas.
- Menunjukkan unsur jasa pokok yang telah berhasil dilaksanakan organisasi / instansi dan untuk itu wajib dipertahankan. Dianggap sangat penting dan sangat memuaskan
- Menunjukkan beberapa aspek yang kurang penting pengaruhnya bagi masyarakat. Pelaksanaannya oleh organisasi biasa-biasa saja. Dianggap kurang penting dan kurang memuaskan.
- Menunjukkan aspek yang mempengaruhi pelanggan kurang penting, tetapi pelaksanaannya berlebihan. Dianggap kurang penting tetapi sangat memuaskan.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jika analisis atau atribut yang ada banyak pada kuadran B dan D maka konsumen akan merasa puas dan sebaliknya jika analisis atau atribut yang ada banyak pada kuadran A dan C maka konsumen tidak merasa puas.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis, Objek dan Tehnik Pengumpulan Data Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif kualitatif untuk mengetahui indeks kepuasan masyarakat dan memaparkan kedalam diagram kartesius. Teknik pengumpulan data dengan cara memberikan kuesioner/pertanyaan tertulis. Responden dalam penelitian ini adalah 150 orang pelanggan. Responden dipilih secara acak yang ditentukan sesuai dengan cakupan Wilayah masing masing unit pelayanan. Untuk memenuhi akurasi hasil penyusunan indeks, responden terpilih ditetapkan minimal 150 orang dari jumlah populasi penerima layanan, dengan dasar $(\text{"Jumlah unsur"} + 1) \times 10 = \text{jumlah responden}$ $(14 + 1) \times 10 = 150$ responden.

3.2 Satuan Kajian

Satuan kajian merupakan satuan terkecil objek penelitian yang diinginkan peneliti sebagai klasifikasi pengumpulan data. Oleh sebab itu, maka objek penelitian yang dibutuhkan yaitu:

1. Kinerja

Kinerja adalah gambaran tentang hasil suatu kegiatan dalam upaya pencapaian tujuan.

2. Pelayanan Publik

Pelayanan publik adalah kegiatan yang dilakukan dengan tujuan untuk menyediakan dan memenuhi kebutuhan publik.

3.3 Teknik Analisis Data

Langkah-langkah teknis analisis data dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Dalam penghitungan IKM terhadap 14 unsur pelayanan yang dikaji, setiap unsur pelayanan memiliki penimbang yang sama dengan rumus sebagai berikut:

$$\frac{\text{Bobot Nilai}}{\text{Rata-rata Tertimbang}} = \frac{\text{Jumlah Bobot}}{\text{Jumlah Unsur}} = \frac{1}{14} = 0,071$$

Untuk memperoleh nilai IKM dipergunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{IKM} = \frac{\text{Total dari Nilai Persepsi per Unsur}}{\text{Total Unsur yang Terisi}} \times \text{Nilai Penimbang}$$

Guna mempermudah interpretasi nilai IKM yang berkisar 25 – 100, maka hasil penilaian masing-masing dikalikan 150

$$\text{Nilai IKM Unit Pelayanan} \times 25$$

Tabel 1
Nilai Persepsi, Interval IKM, Interval Konversi IKM

No	Nilai Interval	Konversi IKM	Mutu Pelayanan	Kinerja Unit Pelayanan
1	1,00-1,75	25-43.75	D	Tidak Baik
2	1,75-2.50	43.76- 62.50	C	Kurang Baik
3	2,50-3.25	62.51 – 81.25	B	Baik
4	3,25-4,00	81.26 -100.00	A	Sangat Baik

Kemudian untuk menjawab perumusan masalah yang kedua dalam penelitian ini, digunakan *Importance-Performance Analysis* untuk melihat tingkat kesesuaian antara harapan dan kinerja pelayanan. Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yang diwakilkan oleh (X) sebagai tingkat kinerja PT Pos Indonesia wilayah Surabaya kantor pos besar I dan (Y) adalah tingkat kepentingan/harapan konsumen.

Adapun rumus yang digunakan oleh Supranto (2001 : 241- 243) yaitu :

1. Tingkat Kesesuaian

$$T_{ki} = \frac{X_i}{Y_i} \times 100\%$$

Keterangan:

T_{ki} = Tingkat kesesuaian responden

X_i = Skor penilaian kinerja pelayanan

Y_i = Skor penilaian kepentingan/harapan

2. Skor Rata-Rata

$$\bar{x} = \frac{\sum X_i}{n} \quad \bar{y} = \frac{\sum y_i}{n}$$

Keterangan:

\bar{x} = Skor

kinerja

\bar{y} = Skor rata-rata tingkat kepentingan\ harapan

N = Jumlah responden

rata-rata tingkat

3. Rata-rata dari rata-rata skor

$$\bar{\bar{X}} = \frac{\sum i - 1 \bar{X}_i}{K}$$

$$\bar{\bar{Y}} = \frac{\sum i - 1 \bar{Y}_i}{K}$$

Keterangan:

$\bar{\bar{X}}$ = Rata-rata dari rata-rata skor tingkat kinerja

$\bar{\bar{Y}}$ = Rata-rata dari rata-rata skor tingkat

kepentingan/harapan

Diagram Kartesius = Banyaknya indikator

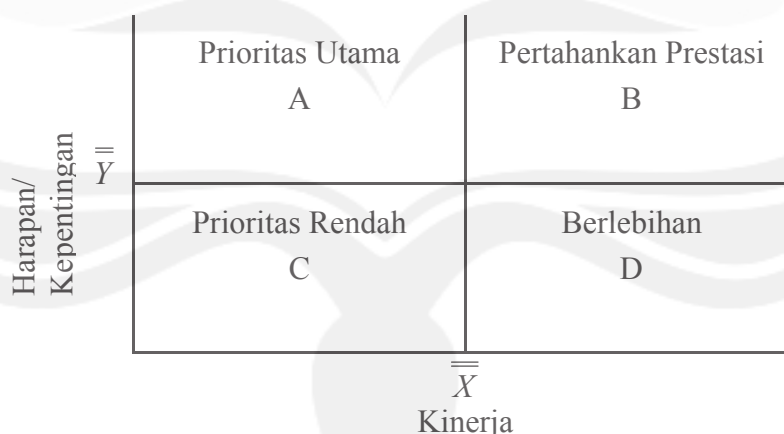
Sumber:

(2001:241-

Keterangan:

Supranto,

243)



- A. Menunjukkan aspek atau atribut yang dianggap mempengaruhi kepuasan masyarakat, termasuk unsur-unsur jasa yang dianggap sangat penting, tetapi manajemen belum melaksanakannya sesuai keinginan masyarakat pengguna jasa. Akibatnya mengecewakan tidak puas.
- B. Menunjukkan unsur jasa pokok yang telah berhasil dilaksanakan organisasi/instansi dan untuk itu wajib dipertahankan. Dianggap sangat penting dan sangat memuaskan

- C. Menunjukkan beberapa aspek yang kurang penting pengaruhnya bagi masyarakat. Pelaksanaannya oleh organisasi biasa-biasa saja. Dianggap kurang penting dan kurang memuaskan.
- D. Menunjukkan aspek yang mempengaruhi pelanggan kurang penting, tetapi pelaksanaannya berlebihan. Dianggap kurang penting tetapi sangat memuaskan.

4. Analisis dan Pembahasan

4.1 Analisis Indikator Kepuasan Masyarakat

Hasil penelitian indeks kepuasan masyarakat akan kinerja pelayanan di Kantor Pos besar I wilayah Surabaya yang didasarkan pada indikator-indikator yang ada di dalam Keputusan Menteri Pendayagunaan Aparatur Negara No.25/M.PAN/2/2004 tanggal 24 Februari 2004 tentang Pedoman umum Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat unit Pelayanan Instansi Pemerintah, yang berjumlah 14 indikator.

Tabel 2
Nilai Rata-rata Unsur dari Masing-masing Unit Pelayanan pada Kantor Pos Besar I

NO	Unsur Pelayanan	Bobot Rata-rata Unsur	Nilai Rata-rata Unsur	Keterangan
1	Prosedur Pelayanan	464	3,09	Baik
2	Persyaratan pelayanan	457	3,04	Baik
3	Kejelasan petugas pelayanan	451	3,00	Baik
4	Kedisiplinan petugas pelayanan	440	2,93	Baik
5	Tanggung jawab petugas pelayan	448	2,98	Baik
6	Kemampuan petugas pelayanan	456	3,04	Baik
7	Kecepatan pelayanan	420	2,8	Baik
8	Keadilan mendapatkan pelayanan	458	3,05	Baik
9	Kesopanan dan keramahan petugas	456	3,04	Baik
10	Kewajaran biaya pelayanan	452	3,01	Baik
11	Kepastian biaya pelayanan	435	2,9	Baik
12	Kepastian jadwal pelayanan	423	2,82	Baik
13	Kenyamanan lingkungan	449	2,99	Baik
14	Keamanan pelayanan	458	3,05	Baik

Sumber : Data diolah

Maka untuk mengetahui nilai indeks unit pelayanan dihitung dengan cara sebagai berikut:
 $(3,09 \times 0,071) + (3,04 \times 0,071) + (3,00 \times 0,071) + (2,93 \times 0,071) + (2,98 \times 0,071) + (3,04 \times 0,071) + (2,8 \times 0,071) + (3,05 \times 0,071) + (3,04 \times 0,071) + (3,01 \times 0,071) + (2,9 \times 0,071) + (2,82 \times 0,071) + (2,99 \times 0,071) + (3,04 \times 0,071) = \text{Nilai indeks adalah } 2.96638$

Dengan demikian nilai indeks unit pelayanan hasilnya dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. **Nilai IKM** setelah dikonversi = **Indeks x Nilai Dasar = $2.96638 \times 25 = 74,16$**
- b. Mutu pelayanan **B**
- c. Kinerja unit pelayanan **Baik**

4.2 Analisis Tingkat Kesesuaian Secara Keseluruhan

Dalam Tabel 32 dapat diterangkan bahwa secara keseluruhan tingkat kesesuaian atas kinerja pelayanan di Kantor Pos Besar I terhadap kepentingan masyarakat dapat dikatakan cukup tinggi yaitu mencapai 88,14%. Artinya secara keseluruhan kepentingan masyarakat sudah terlayani dengan baik sebesar 88,14 persen. Hal tersebut dapat dikatakan suatu pencapaian yang tinggi atas kinerja pelayanan di Kantor Pos Besar I dan respon masyarakat pengguna layanan tersebut juga sangat baik.

Berikut data secara keseluruhan berkaitan dengan tingkat kesesuaian antara kinerja dengan kepentingan/harapan masyarakat:

Tabel 3
Penilaian Tingkat Kesesuaian Antara Kepentingan/Harapan Masyarakat dengan Kinerja Kantor Pos Besar I

NO	Unsur Pelayanan	Nilai Tingkat Kinerja	Nilai Tingkat Kepentingan	tingkat kesesuaian %
1	Prosedur Pelayanan	464	508	91.339
2	Persyaratan pelayanan	457	495	92.323
3	Kejelasan petugas pelayanan	451	493	91.481
4	Kedisiplinan petugas pelayanan	440	500	88
5	Tanggung jawab petugas pelayan	448	525	85.333
6	Kemampuan petugas pelayanan	456	500	91.2
7	Kecepatan pelayanan	420	512	82.031
8	Keadilan mendapatkan pelayanan	458	507	90.335
9	Kesopanan dan keramahan petugas	456	518	88.031
10	Kewajaran biaya pelayanan	452	487	92.813
11	Kepastian biaya pelayanan	435	503	86.481
12	Kepastian jadwal pelayanan	423	507	83.432
13	Kenyamanan lingkungan	449	520	86.346
14	Keamanan pelayanan	458	535	85.607
	Total	6267	7110	88.14

Sumber : Data diolah

Setelah diketahui tingkat kesesuaian antara kepentingan/harapan masyarakat dengan kinerja pelayanan Kantor Pos Besar I, maka dapat dihitung skor rata-rata yang akan digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh tiap-tiap unsur pelayanan terhadap kepuasan masyarakat dengan cara memasukkan skor-skor yang ada kedalam diagram kartesius. Berdasarkan penyajian Diagram Kartesius tersebut akan dapat dilihat mana aspek-aspek yang perlu dipertahankan dan mana aspek-aspek yang perlu diperbaiki dan ditingkatkan kinerjanya dalam rangka memenuhi kepuasan masyarakat pengguna jasa layanan yang ada di Kantor Pos Besar I.

Tabel 4
Perhitungan Rata-rata dari Penilaian kinerja dan penilaian Kepentingan

NO	Unsur Pelayanan	Nilai Tingkat Kinerja (\bar{X})	Nilai Tingkat Kepentingan (\bar{Y})	Kuadran
1	Prosedur Pelayanan	3.09	3.38	B/D
2	Persyaratan pelayanan	3.04	3.30	D
3	Kejelasan petugas pelayanan	3	3.28	D
4	Kedisiplinan petugas pelayanan	2.93	3.33	C
5	Tanggung jawab petugas pelayan	2.98	3.50	A/B
6	Kemampuan petugas pelayanan	3.04	3.33	D
7	Kecepatan pelayanan	2.8	3.41	A
8	Keadilan mendapatkan pelayanan	3.05	3.38	B/D
9	Kesopanan dan keramahan petugas	3.04	3.45	B
10	Kewajaran biaya pelayanan	3.01	3.24	D
11	Kepastian biaya pelayanan	2.9	3.35	C
12	Kepastian jadwal pelayanan	2.82	3.38	A/C
13	Kenyamanan lingkungan	2.99	3.46	B
14	Keamanan pelayanan	3.05	3.56	B
	Rata-rata (\bar{X} dan \bar{Y})	2.98	3.38	

Berdasarkan diagram kartesius pada gambar 5 diatas dapat dijelaskan bahwa diagram kartesius terbagi atas empat bagian yang menjelaskan posisi unsur-unsur pelayanan yang terdiri dari 14 unsur, yaitu:

1. Kuadran A

Menunjukkan aspek atau atribut yang dianggap mempengaruhi kepuasan masyarakat, termasuk unsur-unsur jasa yang dianggap sangat penting, tetapi manajemen belum melaksanakannya sesuai keinginan masyarakat pengguna jasa. Akibatnya mengecewakan dan tidak puas. Keberadaan unsur-unsur dalam kuadran ini dinilai sangat penting, tetapi kinerjanya masih tidak memuaskan sehingga penanganannya perlu diprioritaskan.

Unsur-unsur pelayanan yang masuk pada kuadran ini adalah Kecepatan pelayanan (unsur layanan no.7)

2. Kuadran B

Menunjukkan unsur jasa pokok yang telah berhasil dilaksanakan organisasi / instansi dan untuk itu wajib dipertahankan. Dianggap sangat penting dan sangat memuaskan. Pada umumnya unsur-unsur yang berada dalam kuadran ini kinerjanya/tingkat pelaksanaannya telah sesuai dengan kepentingan dan harapan pelanggan.

Unsur-unsur pelayanan yang masuk pada kuadran ini antara lain:

- Kesopanan dan keramahan petugas (unsur layanan no.9)
- Kenyamanan di lingkungan unit pelayanan (unsur layanan no.13)
- Keamanan pelayanan (unsur layanan no.14)

3. Kuadran C

Menunjukkan beberapa aspek yang kurang penting pengaruhnya bagi masyarakat. Pelaksanaannya oleh organisasi biasa-biasa saja. Dianggap kurang penting dan kurang memuaskan.

Unsur-unsur pelayanan yang masuk pada kuadran ini antara lain:

- a. Kedisiplinan petugas layanan (unsur pelayanan no.4)
- b. Kesesuaian antara biaya yang dibayarkan dengan biaya yang telah ditetapkan (unsur layanan no.11)

4. Kuadran D

Menunjukkan aspek yang mempengaruhi pelanggan kurang penting, tetapi pelaksanaannya berlebihan. Dianggap kurang penting tetapi sangat memuaskan.

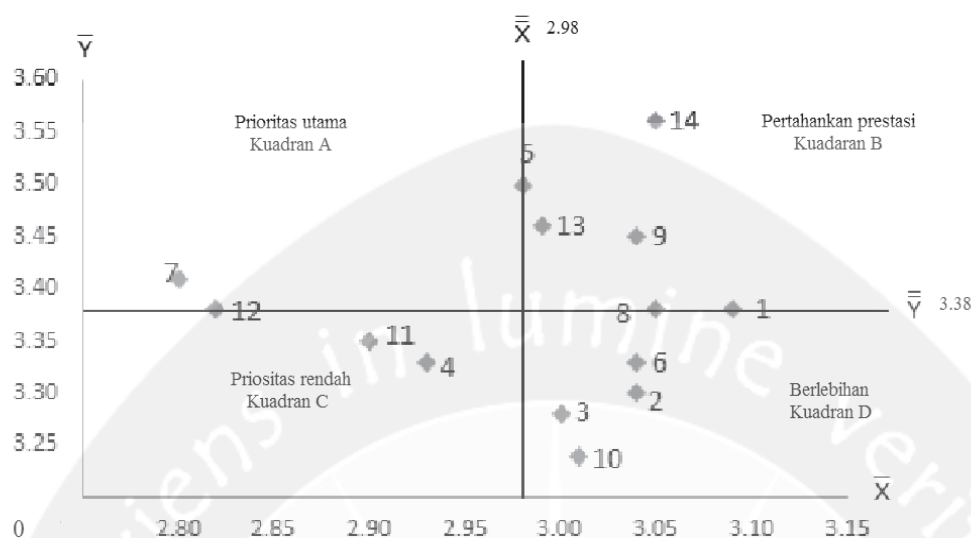
Unsur-unsur pelayanan yang masuk pada kuadran ini antara lain:

- a. Kesesuaian persyaratan pelayanan (unsur layanan no.2)
- b. Kejelasan dan kepastian petugas yang melayani (unsur layanan no.3)
- c. Kemampuan petugas pelayanan (unsur layanan no.6)
- d. Kewajaran biaya pelayanan (unsur layanan no.10)

Ada beberapa unsur pelayanan yang posisinya berada pada garis rata-rata tingkat kinerja \bar{x} dan rata-rata tingkat kepentingan/harapan \bar{y} antara lain:

1. Berada pada posisi garis rata-rata tingkat kinerja \bar{x}
 - a. Tanggung jawab petugas dalam memberikan pelayanan (unsur layanan no.5)
Pada unsur pelayanan no.5 mempunyai nilai kepentingan atau harapan yang lebih besar dari rata-rata tingkat kepentingan/harapan jadi letak unsur layanan no.5 ini lebih condong ke arah kuadran B karena selama memberikan pelayanan petugas loket selalu bertanya sebelum memberikan jasa kepada masyarakat,
2. Berada pada rata-rata tingkat kepentingan/harapan \bar{y}
 - a. Kemudahan prosedur pelayanan (unsur layanan no.1)
Pada unsur layanan no.1 lebih condong ke arah Kuadran B karena pelaksanaannya sudah bagus. Keamanan di kantor pos sigap dan siap membantu masyarakat yang membutuhkan bantuan dalam menggunakan jasa layanan yang ada di kantor pos
 - b. Keadilan untuk mendapatkan pelayanan (unsur layanan no.8)
Pada unsur layanan no.8 lebih condong ke arah Kuadran B karena pelaksanaannya sudah bagus. Penggunaan mesin antrian dinilai masyarakat sangat adil karena siapa yang datang lebih dahulu dan mengambil no antrian maka akan dilayani sesuai urutan yang sudah ada di monitor dan dipanggil melalui pengeras suara otomatis.
 - c. Ketepatan pelaksanaan terhadap jadwal waktu pelayanan (unsur layanan no.12)
Pada unsur layanan no.12 lebih condong ke arah kuadran A karena masyarakat beranggapan loket yang masih tutup atau sengaja tidak digunakan tidak sesuai dengan jadwal layanan yang ada di kantor pos, masyarakat sangat menyayangkan tidak dimaksimalkan ke 26 loket yang ada.

Berkaitan dengan dari hasil penelitian ini, masyarakat mengharapkan unsur-unsur layanan yang mereka anggap penting bisa ditingkatkan kinerjanya terutama unsur-unsur layanan yang berada pada kuadran A dan kuadran C memerlukan prioritas utama untuk ditingkatkan lagi kinerjanya, sedangkan untuk unsur-unsur layanan yang berada dalam kuadran D dan kuadran B dipertahankan kinerjanya lebih-lebih ditingkatkan kinerjanya.



Gambar 5
Diagram kartesius

5. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah dipaparkan dalam bab sebelumnya, maka dapat diambil suatu kesimpulan berikut ini :

1. Dari 14 unsur-unsur layanan yang diteliti diketahui semua unsur layanan berada pada posisi baik dalam hal pelayanannya, Pengukuran nilai IKM secara keseluruhan menunjukkan hal yang positif dan dikategorikan dalam kondisi yang baik. Hal ini dapat dilihat dari nilai IKM sebesar **74,16** yang berarti kinerja pelayanan pada posisi **Baik**.
2. Hasil penilaian terhadap responden Kantor Pos Besar I mengenai pelayanan yang mereka terima apakah sudah sesuai dengan harapan mereka atau tidak didapat nilai sebesar 88,14 % yang Artinya secara keseluruhan kepentingan masyarakat sudah terlayani dengan baik sebesar 88,14 persen. Untuk sisanya yaitu sebesar 11,86 persen masih belum bisa terlayani seperti yang diharapkan oleh masyarakat.
3. Dari diagram kartesius yang sudah dibahas di bab sebelumnya, terdapat dua bagian penting yang patut mendapatkan prioritas perhatian dalam penanganannya yaitu unsur-unsur layanan yang terdapat dalam kuadran A dimana dalam kuadran ini perlu mendapatkan prioritas utama untuk perbaikan kinerja pelayanan ke depan. Kemudian yang satu adalah unsur-unsur yang berada dalam kuadran B yang seharusnya tetap dipertahankan kinerjanya untuk kedepannya. Berikut dua hal penting yang patut diperhatikan demi tercapainya pelayanan yang bagus sesuai dengan hasil yang terdapat dalam diagram kartesius :
 - a. Kuadran A, dimana unsur-unsur yang terdapat dalam kuadran ini harus mendapatkan prioritas utama dalam upaya perbaikan dari manajemen Kantor Pos Besar I demi kepentingan pelayanan. Hal ini didasarkan atas temuan bahwa menurut penilaian pelanggan bahwa unsur ini sangat penting namun kinerja yang diwujudkan dalam memberikan pelayanan kurang bagus . unsur-unsur layanan yang termasuk dalam kuadran ini adalah :

- Kecepatan layanan (unsur layanan no.7)
- Ketepatan pelaksanaan terhadap jadwal waktu pelayanan (unsur layanan no.12)
- b. Kuadran B, menunjukkan bahwa unsur-unsur layanan yang berada dalam kuadran ini perlu dipertahankan prestasinya dan apabila memungkinkan dapat lebih ditingkatkan lagi agar dapat memberikan pelayanan yang prima kepada masyarakat. Pelanggan menilai unsur-unsur layanan ini sudah memuaskan karena kinerjanya sesuai dengan harapan mereka. Unsur-unsur pelayanan yang termasuk dalam kuadran ini adalah :
 - Kemudahan prosedur pelayanan (unsur layanan no.1)
 - Tanggung jawab petugas dalam memberikan pelayanan (unsur layanan no.5).
 - Keadilan untuk mendapatkan pelayanan (unsur layanan no.8)
 - kesopanan dan keramahan petugas (unsur layanan no.9)
 - kenyamanan di lingkungan unit pelayanan (unsur layanan no.13)
 - keamanan pelayanan (unsur layanan no.14)

5.2 Saran

1. Demi menjaga kepercayaan masyarakat akan pelayanan di Kantor Pos Besar I yang berkualitas sudah selayaknya memperhatikan penilaian masyarakat yang menjadi responden dalam penelitian ini. Unsur-unsur layanan yang harus dijadikan prioritas utama dalam perbaikan kinerja pelayanan disesuaikan dengan hasil temuan penelitian ini seperti yang telah tertuang dalam diaram kartesius, beberapa aspek tersebut adalah
 - a. kecepatan pelayanan

Dalam memberikan pelayanan, masyarakat berharap pihak kantor pos dapat meningkatkan lagi tentang kecepatan pelayanan yang diberikan kepada masyarakat terutama saat kondisi dimana kantor pos dipadati oleh masyarakat yang ingin menggunakan jasa layanan di kantor pos oleh karna itu standar waktu yang ditetapkan oleh manajemen mengenai kecepatan pelayanan harus benar-benar diterapkan.
 - b. Ketepatan pelaksanaan terhadap jadwal waktu pelayanan

Dalam ketepatan memberikan pelayanan sebenarnya sudah bagus dalam pelaksanaannya tetapi masyarakat mempunyai persepsi bahwa loket yang tidak dipakai oleh pihak manajemen dikarenakan semua loket sudah terpadu yang artinya sudah bisa melayani semua jenis pelayanan yang disediakan oleh kantor pos memberikan nilai tersendiri saat mereka menilai kinerja unsur pelayanan Ketepatan pelaksanaan terhadap jadwal waktu pelayanan. Jadi lebih baik manajemen mensosialisasikan kebijakan mengenai tidak digunakannya ke 26 loket yang ada, dan sisanya merupakan loket cadangan yang hanya digunakan pada hari-hari tertentu seperti tahun baru, hari raya, natal, dan sebagainya.

DAFTAR PUSTAKA

- Bastian, Indra. 2006. *Akuntansi Sektor Publik : suatu pengantar*. Edisi ketiga. Jakarta. Erlangga.
- Indrianto, Nur. dan Bambang. Supomo. 2002. *Metodologi penelitian Bisnis*. Edisi Pertama. Yogyakarta BPFE.
- Kepmen PAN No. 25/M.PAN/2/2004 tentang Pedoman Umum Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat Unit Pelayanan Instansi Pemerintah.
- Kepmen PAN No. 63/M.PAN/7/2003 tentang Pedoman Umum Penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat Unit Pelayanan Instansi Pemerintah.
- Mahsun, M. et al. 2011. *Akuntansi Sektor Publik*. Edisi Ketiga. Yogyakarta BPFE.
- Mardiasmo. 2002. *Akuntansi Sektor Publik*. Edisi Kedua. Yogyakarta ANDI.
- Supranto, J. 1997. *Pengukuran Tingkat Kepuasan Pelanggan untuk Meningkatkan Pangsa Pasar*. Rineka Cipta. Jakarta.
- Mahanani, Sonya. 2010. *Analisis Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Kepuasan Pelanggan dalam Pembayaran Rekening Listrik (Studi pada Unit Pelayanan Pelanggan Semarang Barat)*. Skripsi. Semarang: MAP Undip.
- Mote, Frederik. 2008. *Analisis Indeks Kepuasan Masyarakat (IKM) Terhadap Pelayanan Public di Puskesmas Ngesrep Semarang*. Proposal Tesis. Semarang: MAP Undip.
- Prasetyani, Nurul. 2009. *Analisis Kinerja Pelayanan Publik Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Demak*. Tesis. Semarang: FE Undip.
- Wahyuningsi, Sri. 2008. *Kepuasan Pelanggan Terhadap Jasa layanan Pos Surve terhadap Pelanggan Remaja di Bandung dan Yogyakarta*.



**KUESIONER PENYUSUNAN INDEKS KEPUASAN MASYARAKAT
SURVEI KEPUASAN MASYARAKAT TERHADAP KINERJA PELAYANAN
Kantor pos besar I wilayah Surabaya**

Yang terhormat Bapak/Ibu/Saudara pemakai jasa layanan Kantor Pos besar I,

Kuesioner ini digunakan untuk mengukur kepuasan masyarakat terhadap kinerja pelayanan Kantor Pos besar I dan berfungsi sebagai pedoman peningkatan kualitas pelayanan.

Pendapat Bapak/Ibu/Saudara sangat membantu dalam keberhasilan survei ini sebagai dasar penyusunan indeks kepuasan masyarakat dalam upaya peningkatan mutu pelayanan kantor pos besar I.

Jawaban hanya digunakan untuk kepentingan survey.

Atas perhatian dan partisipasinya, saya sampaikan terimakasih.

PERHATIAN

1. Tujuan survei ini adalah untuk memperoleh gambaran secara obyektif mengenai kepuasan masyarakat terhadap pelayanan publik.
2. Nilai yang diberikan oleh masyarakat diharapkan sebagai nilai yang dapat dipertanggungjawabkan.
3. Hasil survei ini akan digunakan untuk bahan penyusunan Indeks Kepuasan Masyarakat terhadap pelayanan publik yang sangat bermanfaat bagi pemerintah maupun masyarakat.
4. Keterangan nilai yang diberikan bersifat terbuka dan tidak dirahasiakan.
5. Survei ini tidak ada hubungannya dengan pajak ataupun politik.

DATA PELANGGAN (RESPONDEN)	
Nama
Alamat
Umur tahun
Jenis Kelamin	1. Laki-laki 2. Perempuan
Pendidikan Terakhir	1. SD ke bawah 4. D1-D2-D3 2. SLTP 5. S-1 3. SLTA 6. S-2 ke atas

Pekerjaan Utama	1. PNS/TNI/Polri	4. Pelajar/Mahasiswa
	2. Pegawai Swasta	5. Lainnya
	3. Wiraswasta/Usahawan	

Ket : satu pertanyaan digunakan untuk menjawab 2 pertanyaan yg berbeda, antara lain :

- 1. Kolom penilaian kinerja menurut masyarakat**
- 2. Kolom harapan yang diinginkan masyarakat tentang pelayanan**

Pendapat masyarakat tentang kinerja pelayanan dan harapan pelayanan yang diinginkan masyarakat terhadap kinerja pelayanan Kantor Pos besar I.			
No	Pertanyaan	Penilaian Kinerja menurut masyarakat	Harapan Masyarakat Tentang pelayanan
1	Bagaimana pendapat Anda tentang kemudahan prosedur pelayanan di Kantor Pos ini?	a. Tidak mudah b. Kurang mudah c. Mudah d. Sangat mudah	a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
2	Bagaimana pendapat Anda tentang kesesuaian persyaratan pelayanan dengan jenis pelayanannya	a. Tidak sesuai b. Kurang sesuai c. Sesuai d. Sangat sesuai	a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
3	Bagaimana pendapat Anda tentang kejelasan dan kepastian petugas yang melayani?	a. Tidak jelas b. Kurang jelas c. Jelas d. Sangat jelas	a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
4	Bagaimana pendapat Anda tentang kedisiplinan petugas dalam memberikan pelayanan	a. Tidak disiplin b. Kurang disiplin c. Disiplin d. Sangat disiplin	a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
5	pendapat Anda tentang tanggung jawab petugas dalam memberikan pelayanan?	a. Tidak bertanggung jawab b. Kurang bertanggung jawab c. Bertanggung jawab d. Sangat bertanggung jawab	a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
6	Bagaimana pendapat Anda tentang kemampuan petugas dalam memberikan pelayanan?	a. Tidak mampu b. Kurang mampu c. Mampu d. Sangat mampu	a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
7	Bagaimana pendapat	a. Tidak cepat	a. Tidak penting

	Anda tentang kecepatan pelayanan di Kantor Pos ini?	<ul style="list-style-type: none"> b. Kurang cepat c. Cepat d. Sangat cepat 	<ul style="list-style-type: none"> b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
8	Bagaimana pendapat Anda tentang keadilan untuk mendapatkan pelayanan di Kantor Pos ini?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak adil b. Kurang adil c. Adil d. Sangat adil 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
9	Bagaimana pendapat Anda tentang kesopanan dan keramahan petugas dalam memberikan pelayanan?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak sopan dan ramah b. Kurang sopan dan ramah c. Sopan dan ramah d. Sangat sopan dan ramah 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
10	Bagaimana pendapat Anda tentang kewajaran biaya untuk mendapatkan pelayanan	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak wajar b. Kurang wajar c. Wajar d. Sangat wajar 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
11	Bagaimana pendapat Anda tentang kesesuaian antara biaya yang dibayarkan dengan biaya yang telah ditetapkan?	<ul style="list-style-type: none"> a. Selalu tidak sesuai b. Kadang – kadang sesuai c. Sesuai d. Sangat sesuai 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
12	Bagaimana pendapat Anda tentang ketepatan pelaksanaan terhadap jadwal waktu pelayanan?	<ul style="list-style-type: none"> a. Selalu tidak tepat b. Kadang – kadang tepat c. Tepat d. Sangat tepat 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
13	Bagaimana pendapat Anda tentang kenyamanan di lingkungan unit pelayanan Kantor Pos ini?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak nyaman b. Kurang nyaman c. Nyaman d. Sangat nyaman 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting
14	Bagaimana pendapat Anda tentang keamanan pelayanan di Kantor Pos ini?	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak aman b. Kurang aman c. Aman d. Sangat aman 	<ul style="list-style-type: none"> a. Tidak penting b. Kurang penting c. Penting d. Sangat penting

Saran bagi pihak kantor pos terkait dengan kinerja pelayanan dan harapan dari masyarakat

--



**MEDIASI CITRA MEREK DAN KEPUASAN KONSUMEN TERHADAP
HUBUNGAN ANTARA *BRAND EXPERIENCE* DAN LOYALITAS KONSUMEN
PADA STARBUCKS COFFEE KELAPA GADING JAKARTA**

Felicia Kweesly

Email: kweesly@gmail.com

Dergibson Siagian

Email: dergibson.siagian@ibii.ac.id

Prodi Manajemen
Institut Bisnis dan Informatika Indonesia, Jakarta

Abstract

This research intends to reveal the mediation of brand image and consumers satisfaction on the relationship between brand experience and consumers loyalty. Statistical tools used in this research is Structural Equation Model (SEM). Data are analyzed by using statistical software LISREL 8.80. The result shows that brand experience does affect consumers' satisfaction level by 0.36 and it also affected consumers' loyalty through consumers' satisfaction by 0.21. Furthermore brand experience influences brand image by 0.42 and consumers' loyalty by 0.38. Consumers' satisfaction level affects brand image by 0.58 and it affects consumers' loyalty in the amount of 0.59. Brand image itself (0.18) does not possess significant influence to consumers' loyalty. In conclusion, this research reveals that brand experience and consumers' satisfaction level does react on consumers' loyalty, but on the contrary brand image does not convey any proof that it might affect consumers' loyalty. Consumers' satisfaction and brand image mediation takes effect on the relationship between brand experience and consumers' loyalty.

Keywords : *Brand Experience, Brand Image, Consumers Satisfaction, Consumers Loyalty*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Kalangan pengusaha kopi memperkirakan tingkat konsumsi kopi di Indonesia telah mencapai 800 gram/kapita/tahun, selain itu diproyeksikan konsumsi kopi di dalam negeri meningkat 20% per tahun (Soenarto, 2011). Target ini mengacu pada trend tahunan pertumbuhan konsumsi kopi nasional. Industri kopi telah tumbuh dan menjadi bagian dari gaya hidup, tercermin dari perkembangan *coffee shop*. Meskipun sempat mengalami resesi ekonomi, industri kopi terus mengalami pertumbuhan setiap tahun. Faktor *lifestyle* membuat industri kopi kuat sepanjang waktu. (Soenarto, 2011).

Peningkatan taraf hidup telah mendorong perubahan dalam pola konsumsi kopi. Seiring dengan perkembangan zaman, masyarakat kota besar mengalami perubahan gaya hidup (*lifestyle*). Ngopi di pusat perbelanjaan dan perkantoran kini menjadi tren dan gaya hidup metropolitan. Para remaja merupakan segmen yang paling cepat tumbuh dalam industri kopi. Meningkatnya permintaan akan kopi, menimbulkan lahirnya berbagai *brand* dan kedai kopi. Dewasa ini, kedai kopi semakin menjamur dan banyak ditemui, konsumen dihadapkan pada banyak pilihan dari produk sejenis, dengan dan kualitas yang serupa.

Loyalitas konsumen memiliki peranan yang penting dalam menghadapi situasi persaingan seperti saat ini.

Loyalitas konsumen tidak hanya dipengaruhi oleh kepuasan konsumen tetapi dapat juga dipengaruhi oleh *brand experience* dan citra merek. *Brand experience* tidak hanya mempengaruhi kepuasan konsumen tetapi juga diarahkan untuk membentuk loyalitas konsumen (Brakus *et al.* 2009). Di era *services economy* dan *services excellence*, produk dengan kualitas dan layanan yang baik dianggap telah dapat memuaskan konsumen, tetapi di era *experiential economy*, sebuah produk harus mampu membangkitkan sensasi dan pengalaman yang akan menjadi basis loyalitas konsumen (Rini, 2009). Dengan memberikan pengalaman merek kepada konsumen, perusahaan dapat memberikan suatu keunggulan yang membedakannya dari pesaing dan sulit untuk ditiru pesaing, karena pengalaman yang mengesankan akan melekat di benak konsumen, tersimpan dalam memori, bertahan lama serta mempengaruhi sikap dan tindakan konsumen terhadap suatu merk (Kotler & Keller 2006).

Brand experience yang positif akan membentuk kepuasan konsumen. Kepuasan konsumen merupakan konstruk abstrak dari pengalaman konsumen mengonsumsi produk atau pelayanan (Johnson & Fornell dalam Saputra 2007). Ketika konsumen mendapatkan kepuasan, maka konsumen akan cenderung melakukan pembelian ulang, rekomendasi pada pihak lain. Pembelian ulang yang dilakukan secara berkala dalam periode waktu tertentu akan menumbuhkan loyalitas konsumen (Kotler & Keller 2009; Brakus *et al.*, 2009). Kepuasan konsumen bergantung pada perbandingan antara harapan dan kenyataan. Ketika konsumen puas dengan suatu merek, maka citra merek akan meningkat (Brunner *et al.*, 2007). Citra merek yang baik akan mendorong loyalitas konsumen (Hsieh dan Ching, 2007:29). Pengalaman terhadap merk sangat berpengaruh pada perilaku konsumen serta berperan dalam membangun citra merek karena citra merek berubah sesuai dengan pengalaman merek (Brunner *et al.*, 2007). Perilaku konsumen sangat bergantung pada citra merek, karena konsumen tidak hanya membeli produk tetapi membelinya bersama-sama dengan merek.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka rumusan masalah yang diajukan pada penelitian ini adalah :

- 1) Apakah *brand experience* memengaruhi loyalitas konsumen?
- 2) Apakah Kepuasan konsumen menjembatani hubungan antara *brand experience* dan loyalitas konsumen?
- 3) Apakah Citra Merek menjembatani hubungan antara *brand experience* dan loyalitas konsumen?

II. STUDI/RISET TERKAIT

2.1. Hakikat Loyalitas Konsumen

Loyalitas konsumen secara umum dapat diartikan kesetiaan seseorang atas suatu produk, baik barang maupun jasa tertentu. Loyalitas konsumen merupakan manifestasi dan kelanjutan dari kepuasan konsumen dalam menggunakan fasilitas maupun jasa pelayanan yang diberikan oleh pihak perusahaan, serta untuk tetap menjadi konsumen dari perusahaan tersebut. Loyalitas adalah bukti konsumen yang selalu menjadi pelanggan, yang memiliki kekuatan positif atas perusahaan itu. Loyalitas konsumen adalah komitmen yang kuat untuk membeli kembali atau menggunakan kembali produk atau jasa yang dipilih di masa mendatang meskipun dipengaruhi oleh keadaan dan usaha pemasar dalam

mendapatkan potensi untuk menimbulkan perilaku berpindah merek (Kotler dan Keller, 2009). Konsumen yang loyal menunjukkan kesediaan untuk terus berlangganan pada sebuah perusahaan dalam jangka panjang, dengan membeli dan menggunakan barang dan jasanya secara berulang dan dengan sukarela merekomendasikan produk perusahaan tersebut kepada rekan-rekannya, pembelian antar lini produk, dan menunjukkan kekebalan terhadap tarikan pesaing (Saputra, 2007). Delapan pengukuran loyalitas konsumen yaitu: perilaku pembelian ulang, rekomendasi dari mulut ke mulut, periode dalam penggunaan, toleransi terhadap harga, intensitas pembelian ulang, preferensi, adanya pilihan dalam mengurangi pilihan produk, dan pertama diingat (Pong, 2002).

2.2. Hakikat *Brand Experience*, dan Pengaruhnya terhadap Kepuasan, Citra Merek dan Loyalitas

Brand experience berarti pengalaman yang tidak terlupakan dan melekat erat di benak konsumen. *Brand experience* terdiri dari *sensations*, *feelings*, *cognitions*, dan *behavioral* yang dibangkitkan oleh rangsangan yang terkait merek seperti desain dan identitas merek, kemasan, komunikasi, dan lingkungan produk (Brakus *et al*, 2009). *Brand experience* dapat diartikan sebagai memori atau pengalaman yang tidak terlupakan dan melekat di benak konsumen. *Brand experience* yaitu memori atau pengalaman yang tidak terlupakan dan melekat di benak konsumen. *Brand experience* menekankan pada pengalaman pribadi konsumen dengan produk yang akan mengikat emosi konsumen sehingga mendorong keinginan melakukan pembelian dan meningkatkan nilai tambah produk (Lee *et al*, 2010). Konsep *experiential marketing* adalah pemasaran dan manajemen yang didorong oleh pengalaman (Rini, 2009).

Brand experience (Lee & Zhang, 2000) adalah memori atau pengalaman yang tidak terlupakan dan melekat di benak konsumen. Beberapa pengalaman merek terjadi secara spontan dan berlangsung pendek, ada yang disengaja, dan bertahan lebih lama, disimpan dalam memori konsumen, dan mempengaruhi kepuasan dan loyalitas konsumen (Brakus *et al*, 2009). Kepuasan konsumen dilihat dari aspek multidimensi serta penilaian kepuasan secara menyeluruh sebagai bentuk atau fungsi dari kepuasan dan membandingkannya dengan berbagai pengalaman yang dirasakan konsumen (Sureshchandar *et al*. dalam Saputra, 2007). Kepuasan konsumen merupakan konstruk abstrak dari pengalaman konsumen mengkonsumsi produk atau pelayanan, kepuasan konsumen tercermin dari perilaku pembelian ulang dan merekomendasikan pada pihak lain secara positif (Anderson & Srinivasan, 2003). Setiap pengalaman baru dengan perusahaan akan menambah kepuasan kumulatif. Konsumen yang memiliki pengalaman dan kepuasan kumulatif yang tinggi tidak akan meninggalkan perusahaan karena suatu pengalaman yang tidak memuaskan. Kepuasan kumulatif yang tinggi bekerja seperti penyangga saat konsumen mendapatkan pengalaman yang tidak memuaskan (Brunner *et al*, 2008). *Brand experience* yang dialami melekat di benak konsumen dan disimpan dalam memori konsumen, serta mempengaruhi kepuasan konsumen, maka diajukan hipotesis:.

H₁ : *Brand experience* berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen

Dalam *experiential marketing*, unsur *surprise* menempati hal yang sangat penting karena dengan pengalaman-pengalaman yang mengejutkan dapat memberikan kesan emosional yang mendalam dan diharapkan dapat terus membekas di benak konsumen dalam waktu yang lama (Schmitt dalam Endang Sulistya Rini 2009). Citra merek adalah keseluruhan pengalaman yang diterima konsumen dari berbagai sumber: seperti pengalaman langsung dengan produk, kabar mengenai merek itu sendiri maupun

kemasannya, nama merek, tayangan iklan yang mencakup nada dan format (Lee & Zhang, 2000). Citra merek mencakup dimensi *brand experience* yang dikemukakan oleh J. Josko Brakus *et al* (2009). seperti tayangan iklan yang mengandung dimensi *sensory*. Pengalaman mempunyai peran penting dalam membangun citra merek karena citra merek berubah sesuai dengan pengalaman merek (Brunner *et al*, 2008). Citra merek adalah fungsi akumulasi dari pengalaman. Ketika konsumen merasakan sensasi akibat pengalaman merek, maka memori itu akan melekat di benak konsumen, bertahan lama, dan menimbulkan persepsi citra merek, maka disusun hipotesis:

H₂ : *Brand experience* berpengaruh positif terhadap citra merek

Para pemasar telah menyadari bahwa dengan *brand experience* dimana konsumen dapat berinteraksi secara langsung dengan suatu merek akan menciptakan pengalaman pribadi yang tidak dimiliki oleh mereka yang belum pernah berinteraksi secara langsung dengan merek. Pengalaman merek dapat memperkuat keinginan pembelian konsumen. Dalam membangun merek, produk harus mampu membangkitkan sensasi dan pengalaman yang akan menjadi basis loyalitas konsumen (Rini, 2009). Beberapa pengalaman merek terjadi secara spontan dan berlangsung pendek, ada yang disengaja, dan bertahan lebih lama, disimpan dalam memori konsumen, serta mempengaruhi kepuasan dan loyalitas konsumen. *Brand experience* berasal dari rangsangan dan memberikan hasil yang menyenangkan, konsumen diharapkan ingin mengulang pengalaman tersebut. *Brand experience* tidak hanya mempengaruhi kepuasan konsumen, tetapi juga diarahkan untuk membentuk loyalitas konsumen. Konsumen cenderung untuk membeli lagi, merekomendasikan kepada orang lain, serta mengurangi kecenderungan untuk membeli merek alternatif (Brakus *et al*, 2009). Berdasarkan uraian tersebut hipotesisnya adalah:

H₃ : *Brand experience* berpengaruh positif terhadap loyalitas konsumen

2.3. Pengaruh Kepuasan Konsumen terhadap Citra Merek dan Loyalitas

Kepuasan konsumen dilihat dari aspek multidimensi serta penilaian kepuasan secara menyeluruh sebagai bentuk atau fungsi dari kepuasan dan membandingkannya dengan berbagai pengalaman yang dirasakan konsumen (Sureshchandar *et al*. dalam Suparno Saputra 2007). Pengalaman konsumen dengan suatu merek tersimpan di dalam memori dan menimbulkan persepsi atas merek itu. Citra merek mempresentasikan keseluruhan persepsi sebuah merek yang melekat di benak konsumen dan dibentuk dari informasi dan pengalaman masa lalu terhadap merek tersebut. Citra terhadap merek berhubungan dengan sikap yang berupa keyakinan dan preferensi terhadap suatu merek. Persepsi merek berpengaruh terhadap kepuasan konsumen karena persepsi merek membentuk harapan konsumen sebelum pembelian (Brunner *et al*, 2008). Kepuasan konsumen bergantung pada perbandingan antara harapan dan kenyataan. Selain itu, ketika konsumen puas dengan suatu merek, citra merek akan meningkat dan akan mempengaruhi kepuasan konsumen. Melalui citra merek, konsumen dapat mengenali produk, mengevaluasi, memperoleh pengalaman dan berujung pada kepuasan konsumen.

H₄ : Kepuasan konsumen berpengaruh positif terhadap citra merek

Kepuasan konsumen tercermin dari perilaku pembelian ulang dan merekomendasikan kepada pihak lain secara positif (Lee *et al*, 2010). Kepuasan belum tentu menyebabkan loyalitas, tetapi loyalitas biasanya diawali dengan kepuasan terlebih

dahulu. Dari penjelasan tersebut terdapat hubungan yang jelas antara kepuasan konsumen dengan loyalitas konsumen, kepuasan konsumen secara keseluruhan memiliki efek positif terhadap loyalitas konsumen (Chaudhuri & Holbrook, 2001). Kepuasan konsumen merupakan konstruk abstrak dari pengalaman konsumen mengkonsumsi produk atau pelayanan, kepuasan konsumen tercermin dari perilaku pembelian ulang dan merekomendasikan pada pihak lain secara positif, kepuasan konsumen merupakan aset yang sangat berharga dan dapat berpengaruh positif dalam meningkatkan pelayanan perusahaan, dan peningkatan keuntungan (Anderson & Srinivasan, 2003). Ketika konsumen merasakan kepuasan atas suatu produk atau merk, maka akan menghasilkan komitmen tinggi terhadap merk dan loyalitas konsumen (Brakus *et al*, 2009). Konsumen yang puas terhadap perusahaan umumnya akan bersikap loyal. Mereka akan membeli ketika perusahaan memperkenalkan produk baru atau mengembangkan produk yang telah ada, menceritakan hal yang baik tentang perusahaan, mengabaikan merk lain, kurang sensitif terhadap harga, bahkan menawarkan ide-ide untuk pengembangan produk perusahaan (Kotler & Keller 2009). Hipotesisnya adalah:

H₅ : Kepuasan konsumen berpengaruh positif terhadap loyalitas konsumen

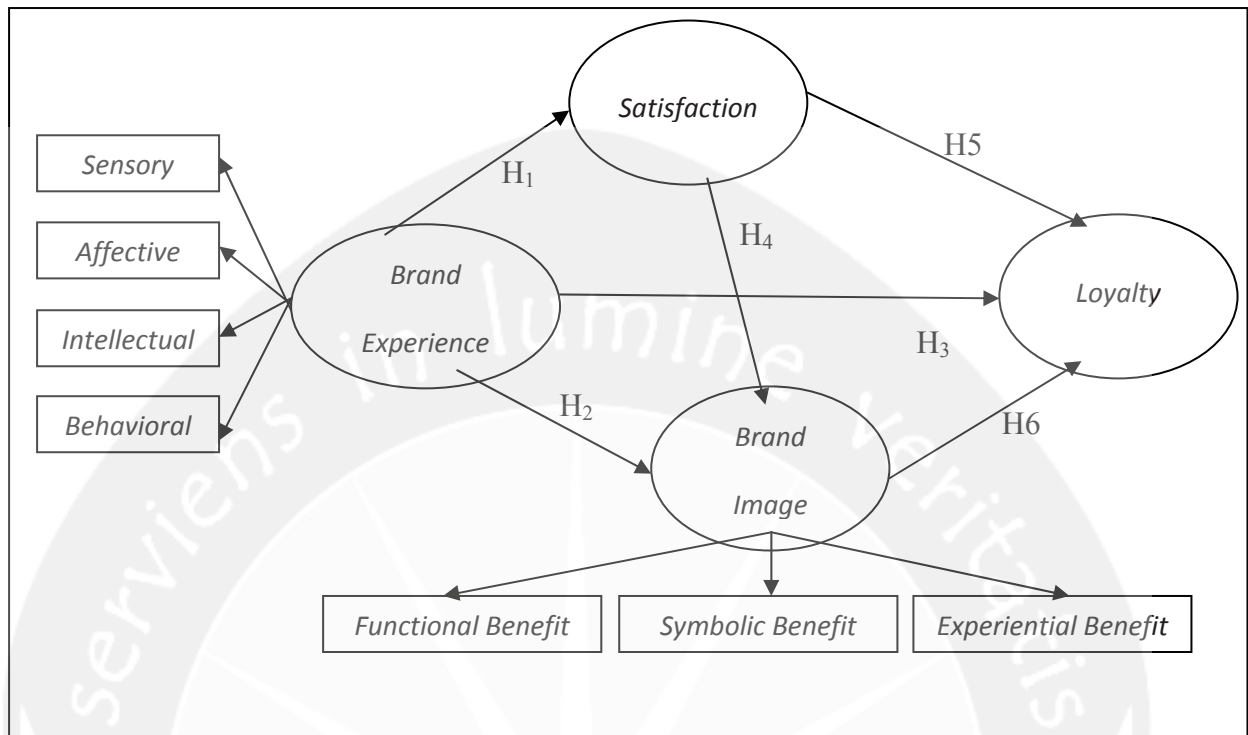
2.4. Pengaruh Citra Merek terhadap Loyalitas Konsumen

Citra merek merupakan representasi keseluruhan persepsi terhadap merek yang dibentuk dari suatu informasi dan pengalaman (Lee & Zhang, 2000). Citra merek juga sebagai gambaran total tentang suatu produk yang diterima konsumen dari berbagai sumber: pengalaman langsung dengan produk dan komponen produk yang menyangkut kemasan, merek, identitas yang diberikan perusahaan, pendapat konsumen yang pernah menggunakan produk tersebut, pesan yang disampaikan dalam iklan mencakup nada, format, dan lain-lain (Kotler dan Keller 2009). Citra merek harus dimasukkan ke dalam model loyalitas bersama-sama dengan kepuasan konsumen, citra merek dan kepuasan konsumen terkait dengan loyalitas konsumen (Selnes dalam Rini, 2009). Citra merek memiliki dampak langsung terhadap loyalitas yang dimediasi oleh kepuasan konsumen, citra merek juga memiliki dampak yang signifikan terhadap loyalitas konsumen.

Citra merek melekat di benak konsumen, tersimpan dalam memorinya dan bertahan lama. Citra merek yang baik, akan mendorong loyalitas konsumen (Hsieh, 2008). Citra terhadap merek berhubungan dengan sikap yang berupa keyakinan dan preferensi terhadap suatu merek. Sikap dan tindakan konsumen terhadap suatu merek sangat ditentukan oleh citra merek. Citra merek yang positif dapat diasosiasikan dengan loyalitas merek, kepercayaan konsumen terhadap merek, dan kemauan untuk terus melakukan pembelian ulang, maka diajukan hipotesis:

H₅ : Citra merek berpengaruh positif terhadap loyalitas konsumen

Gambar 1: Kerangka Pemikiran



III. METODE PENELITIAN

3.1. Variabel dan Pengukurannya

Model penelitian dapat dilihat pada Gambar 1, skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian adalah Skala Likert dengan lima titik dari (1) “Sangat Tidak Setuju: sampai (5) “Sangat Setuju”. Pengukuran Variabel Loyalitas mengadopsi pada Pong (2002), dengan indikator : 1) Perilaku pembelian ulang, 2) *Word of mouth*, 3) Periode penggunaan, 4) Toleransi harga, 5) Preferensi, 6) Pilihan, 7)intensitas pembelian ulang, dan 8) *First in mind*. Variabel *Brand Experience* mengacu pada Brakus *et al*, (2009), dengan empat indikator: 1) *Sensory*, 2) *Affective*, 3) *Intellectual*, dan 4) *Behavioral*. Variabel Kepuasan mengacu pada Barakus *et al* (2009), Serta Variabel Citra Merek mengacu pada Hsieh and Chung (2008), dengan tiga indikator: 1) Manfaat Fungsional, 2) Manfaat Simbolis dan 3) Manfaat pengalaman.

3.2. Teknik Sampling dan Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dengan cara komunikasi tertulis yaitu dengan menyebarkan kuesioner kepada 160 responden yang merupakan konsumen Starbucks Coffee area Kelapa Gading (Starbucks Mall Kelapa Gading 3, La Piazza, Mall of Indonesia). Teknik pengambilan yang digunakan adalah *purposive sampling* dimana tidak setiap orang memiliki peluang untuk menjadi responden dalam penelitian ini, tetapi hanya yang kebetulan berada di lokasi saat pengumpulan data.

3.3. Teknik Analisis Data

Pengolahan dan analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik multivariate, Structural Equation Model (SEM), perangkat lunak yang digunakan adalah LISREL 8.80.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Profil Responden

Berdasarkan data kuesioner diperoleh profil konsumen Starbucks Coffee Kelapa Gading yang menjadi responden dalam penelitian ini (Lihat Tabel 1).

Tabel 1. Profil Responden

	Jumlah Responden	Persentase (%)
Jenis Kelamin:		
Pria	90	56.25
Wanita	70	43.75
Usia:		
< 18 tahun	6	3.75
19-29 tahun	98	61.25
30-39 tahun	29	18.13
40-49 tahun	16	10
≥ 50 tahun	11	6.88
Pekerjaan:		
Karyawan	51	31.88
Wiraswasta	26	16.25
Pelajar/ Mahasiswa	69	43.13
Ibu Rumah Tangga	6	3.75
Lainnya	8	5
Starbucks Kelapa Gading Yang sering dikunjungi:		
Mall Kelapa Gading 3	75	46.88
La Piazza	64	40
Mall of Indonesia	21	13.13
Intensitas Kunjungan:		
Tidak setiap bulan	9	5.63
1 kali	41	25.63
2-3 kali	63	39.38
4-5 kali	35	21.8
≥ 5 kali	12	7.5

4.2. Validitas dan Reliabilitas

Terdapat satu butir pertanyaan, dari total 31 butir pertanyaan yang tidak valid yaitu butir pertanyaan S3 dengan nilai 1.83. Nilai tersebut berada di bawah batas kritis 1.96 sehingga dinyatakan tidak valid. Validitas suatu indikator dapat dievaluasi dengan tingkat signifikansi pengaruh antara suatu variabel laten dengan indikatornya. Item pertanyaan dikatakan valid jika $t\text{-value} > 1.96$ (Ghozali, 2008).

Tabel 2. Reliabilitas

Variabel Laten	Construct Reliability
Citra Merek	0.62
Kepuasan Konsumen	0.68
<i>Brand Experience</i>	0.85
Loyalitas Konsumen	0.91

Sumber: Data Olahan

Berdasarkan Tabel 2. Dapat dilihat bahwa nilai *construct reliability* dari setiap variabel laten berada di atas batas kritis yaitu 0.6. Dengan nilai *construct reliability* yang berada di atas batas tersebut, maka variabel-variabel indikator memiliki konsistensi pengukuran yang baik terhadap variabel laten yang diwakilinya.

4.3. Pengujian Hipotesis

Hasil pengujian Hipotesis sesuai dengan model yang disajikan pada gambar 2, bisa dilihat pada Lampiran dan ringkasannya disajikan pada Tabel 3. Pengujian hipotesis penelitian dilakukan dengan menguji hubungan antar variabel laten. Suatu hubungan dinyatakan signifikan jika memiliki *t-value* > 1.65. Dari enam hipotesis yang diajukan, lima hipotesis memiliki cukup bukti berpengaruh positif dan signifikan. Hipotesis keenam (H_6) yang menguji pengaruh citra merek terhadap loyalitas konsumen terbukti tidak memiliki hubungan yang positif dan signifikan dengan nilai koefisien standarisasi citra merek terhadap loyalitas konsumen bernilai -0.18 dan *t-value* sebesar -0.75.

Pengaruh total *brand experience* terhadap kepuasan konsumen adalah 0.36 (Tabel 4). Pengaruh langsung *brand experience* terhadap citra merek sebesar 0.42, pengaruh tidak langsung *brand experience* terhadap citra merek melalui kepuasan konsumen sebesar 0.21, sehingga pengaruh total *brand experience* terhadap citra merek adalah 0.63. Pengaruh kepuasan konsumen terhadap citra merek sebesar 0.58. Total pengaruh kepuasan konsumen terhadap loyalitas konsumen adalah 0.49, dimana pengaruh langsungnya kepuasan konsumen terhadap loyalitas konsumen sebesar 0.59, dan pengaruh tidak langsung sebesar -0.10. Pengaruh citra merek terhadap loyalitas konsumen adalah -0.18. *Brand experience* berpengaruh langsung terhadap loyalitas konsumen sebesar 0.38. *Brand experience* juga memiliki pengaruh tidak langsung melalui kepuasan konsumen dan citra merek sebesar 0.09. Total pengaruh *brand experience* terhadap loyalitas konsumen adalah sebesar 0.47. Terdapat cukup bukti bahwa mediasi citra merek dan kepuasan konsumen meningkatkan pengaruh terhadap hubungan antara *brand experience* dan loyalitas konsumen sebesar 0.09.

Tabel 3. Hubungan Kausal antar Variabel

Alur(Path)	Koefisien Standarisasi	<i>t-value</i>
<i>Brand experience</i> → kepuasan konsumen	0.36	3.64*
<i>Brand experience</i> → citra merek	0.42	3.38*
Kepuasan konsumen → citra merek	0.58	3.70*
Kepuasan konsumen →	0.59	3.04*

loyalitas konsumen		
Citra merek → loyalitas konsumen	-0.18	-0.75
<i>Brand experience</i> → Loyalitas konsumen	0.38	2.85*

Ket: * signifikan pada $\alpha = 0.05$

Dari Tabel 5. dapat dilihat nilai *Chi-square* besar dan nilai $p=(0.00 < 0.05)$, ini berarti kecocokan model tidak baik karena yang diinginkan adalah nilai *Chi-square* yang kecil dan $p > 0.05$. RMSEA model adalah sebesar 0.14. Hal tersebut mengindikasikan bahwa model tidak terlalu *fit* karena 0.14 lebih besar daripada 0.1 dan *P-Value for Test of Close Fit* (RMSEA < 0.05) = 0.00 jauh lebih kecil daripada 0.5. Walaupun penjabaran di atas menyatakan bahwa model tidak memiliki nilai *fit* yang cukup, maka digunakanlah indikator lain untuk menilai kecocokan model: Rasio perbandingan antara nilai *chi-square* dan *degrees of freedom* (χ^2/df) = 3.75. Rasio perbandingan antara nilai *chi-square* dan *degrees of freedom* yaitu 3.75 lebih besar dari 2 sehingga dapat dikatakan bahwa model memiliki *fit* yang cukup baik (Imam Ghazali 2008). Model menghasilkan nilai RFI 0.75, nilai RFI tersebut masih bisa dikatakan mendekati 1 maka model dinyatakan cukup *fit*.

Tabel 4. Pengaruh Langsung, Tidak Langsung, dan Pengaruh Total

Dari	Ke	Pengaruh Langsung	Pengaruh tidak Langsung	Pengaruh Total
<i>Brand experience</i>	Kepuasan	0.36	-	0.36
<i>Brand experience</i>	Citra merek	0.42	0.21	0.63
Kepuasan	Citra merek	0.58	-	0.58
Kepuasan	Loyalitas	0.59	(0.10)	0.49
Citra merek	Loyalitas	-0.18	-	-0.18
<i>Brand experience</i>	Loyalitas	0.38	0.09	0.47

Tabel 5. Overall Model Fit

Degress of Freedom = 399
Minimum Fit Function Chi-Square = 1494.74 (P = 0.0)
Normal Theory Weighted Least Squares Chi-Square = 1577.72 (P = 0.0)
Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA) = 0.14
90 Percent Confidence Interval for RMSEA = (0.13 ; 0.14)
P-Value for Test of Close Fit (RMSEA < 0.05) = 0.00
Relative Fit Index (RFI) = 0.75

Sumber: Output LISREL

Tabel 6. Kesesuaian Model Struktural

1. $S = 0.36*BE$, Errorvar.= 0.87 , $R^2 = 0.13$				
(0.099)		(0.19)		
3.64		4.48		
2. $BI = 0.58*S + 0.42*BE$, Errorvar.= 0.31 , $R^2 = 0.69$				
(0.16)	(0.12)		(0.17)	
3.70	3.38		1.85	
3. $L = 0.59*S - 0.18*BI + 0.38*BE$, Errorvar.= 0.57 , $R^2 = 0.43$				
(0.19)	(0.25)	(0.13)		(0.10)
3.04	-0.75	2.85		5.51

Kesesuaian model struktural dilihat dari nilai R^2 . Hasil analisis model struktural menghasilkan tiga persamaan struktural yang memperlihatkan pengaruh antar variabel. Dari persamaan struktural pertama diketahui $R^2 = 0.13$, yang berarti kepuasan konsumen dapat dijelaskan oleh *brand experience* sebesar 13%. Persamaan struktural kedua diketahui $R^2 = 0.69$, yang berarti citra merek dapat dijelaskan oleh kepuasan konsumen dan *brand experience* sebesar 69%. Persamaan struktural ketiga diketahui $R^2 = 0.43$, yang berarti loyalitas konsumen dapat dijelaskan oleh kepuasan konsumen, citra merek dan *brand experience* sebesar 43%.

4.4. Pembahasan

Pengaruh *brand experience* terhadap kepuasan konsumen bernilai positif (0.36) dan signifikan ($3.64 > 1.65$). Dengan demikian, dapat dikatakan *brand experience* berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen sebesar 36%. Hasil penelitian sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Brakus *et al* (2008:53) yaitu beberapa pengalaman merek terjadi secara spontan dan berlangsung pendek, ada yang disengaja, dan bertahan lebih lama, disimpan dalam memori konsumen, dan mempengaruhi kepuasan dan loyalitas konsumen. Johnson & Fornell dalam Saputra (2007:82) menyatakan bahwa kepuasan konsumen merupakan konstruk abstrak dari pengalaman konsumen mengonsumsi produk atau pelayanan, kepuasan konsumen tercermin dari perilaku pembelian ulang dan merekomendasikan pada pihak lain secara positif. Brunner *et al*, (2008:1097) mengemukakan setiap pengalaman baru dengan perusahaan akan menambah kepuasan kumulatif. Konsumen yang memiliki pengalaman dan kepuasan kumulatif yang tinggi tidak akan meninggalkan perusahaan karena suatu pengalaman yang tidak memuaskan. Kepuasan kumulatif yang tinggi bekerja seperti penyangga saat konsumen mendapatkan pengalaman yang tidak memuaskan. *Brand experience* yang dialami melekat di benak konsumen dan disimpan dalam memori konsumen, serta mempengaruhi kepuasan dan loyalitas konsumen. Jadi, terdapat cukup bukti bahwa *brand experience* berpengaruh terhadap kepuasan konsumen.

Pengaruh *brand experience* terhadap citra merek bernilai positif (0.42) dan signifikan ($3.38 > 1.65$). Dengan demikian, dapat dikatakan *brand experience* berpengaruh positif terhadap citra merek sebesar 42%. Hubungan antara *brand experience* dengan citra merek dikemukakan oleh Schmitt dalam Rini (2009:17) bahwa citra merek adalah fungsi akumulasi dari pengalaman. Ketika konsumen merasakan sensasi akibat pengalaman merek, maka memori itu akan melekat di benak konsumen, bertahan lama, dan

menimbulkan persepsi citra merek. Dalam *experiential marketing*, unsur *surprise* menempati hal yang sangat penting karena dengan pengalaman-pengalaman yang mengejutkan dapat memberikan kesan emosional yang mendalam dan diharapkan dapat terus membekas di benak konsumen dalam waktu yang lama. Pengalaman mempunyai peran penting dalam membangun citra merek karena citra merek berubah sesuai dengan pengalaman merek, Brunner *et al* (2007:1096).

Pengaruh kepuasan konsumen terhadap citra merek bernilai positif (0.58) dan signifikan ($3.7 > 1.65$). Dengan demikian, dapat dikatakan kepuasan konsumen berpengaruh positif terhadap citra merek sebesar 58%. Teori pengaruh kepuasan konsumen terhadap citra merek dikemukakan oleh Sureshchandar *et al.* dalam Saputra (2007:81) yang menyatakan bahwa kepuasan konsumen dilihat dari aspek multidimensi serta penilaian kepuasan secara menyeluruh sebagai bentuk atau fungsi dari kepuasan dan membandingkannya dengan berbagai pengalaman yang dirasakan konsumen. Pengalaman konsumen dengan suatu merek tersimpan di dalam memori dan menimbulkan persepsi atas merek itu. Citra merek mempresentasikan keseluruhan persepsi sebuah merek yang melekat di benak konsumen dan dibentuk dari informasi dan pengalaman masa lalu terhadap merek tersebut. Citra terhadap merek berhubungan dengan sikap yang berupa keyakinan dan preferensi terhadap suatu merek. Pendapat lain dikemukakan oleh Brunner *et al* (2007:) yang menyatakan bahwa persepsi merek berpengaruh terhadap kepuasan konsumen karena persepsi merek membentuk harapan konsumen sebelum pembelian. Kepuasan konsumen bergantung pada perbandingan antara harapan dan kenyataan. Selain itu, ketika konsumen puas dengan suatu merek, citra merek akan meningkat dan akan mempengaruhi kepuasan konsumen.

Pengaruh kepuasan konsumen terhadap loyalitas konsumen bernilai positif (0.59) dan signifikan ($3.04 > 1.65$). Dengan demikian, dapat dikatakan kepuasan konsumen berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen sebesar 59%. Hasil penelitian J. Josko Brakus *et al.* tentang pengaruh kepuasan konsumen terhadap loyalitas konsumen bernilai positif. Kepuasan konsumen tercermin dari perilaku pembelian ulang dan merekomendasikan kepada pihak lain secara positif (Saputra, 2008:82). Kepuasan belum tentu menyebabkan loyalitas, tetapi loyalitas biasanya diawali dengan kepuasan terlebih dahulu. Shankar *et al.* dalam Suparno Saputra (2008:86), kepuasan konsumen secara keseluruhan memiliki efek positif terhadap loyalitas konsumen. Hubungan antara kepuasan konsumen dengan loyalitas konsumen dikemukakan oleh Anderson & Srinivasan (2003), kepuasan konsumen merupakan aset yang sangat berharga dan dapat berpengaruh positif dalam meningkatkan pelayanan perusahaan, peningkatan pembelian konsumen, *positive word of mouth*, dan peningkatan keuntungan. Ketika konsumen merasakan kepuasan atas suatu produk atau merek, maka akan menghasilkan komitmen tinggi terhadap merek dan loyalitas konsumen (Brakus *et al*, 2009:64). Kotler dan Keller (2009:165) mengatakan bahwa konsumen yang puas terhadap perusahaan umumnya akan bersikap loyal. Mereka akan membeli ketika perusahaan memperkenalkan produk baru atau mengembangkan produk yang telah ada, menceritakan hal yang baik tentang perusahaan, mengabaikan merek lain, kurang sensitif terhadap harga, bahkan menawarkan ide-ide untuk pengembangan produk perusahaan.

Pengaruh citra merek terhadap loyalitas konsumen tidak bernilai positif (-0.18). Hasil tersebut mengindikasikan bahwa citra merek tidak berpengaruh terhadap loyalitas konsumen. Hal ini mungkin disebabkan oleh rendahnya persepsi citra merek konsumen yaitu sebesar 3.23 yang berada di kisaran netral dan berarti konsumen belum memiliki citra merek yang positif terhadap Starbucks Kelapa Gading. Hubungan antara citra merek dengan loyalitas konsumen dikemukakan oleh Andeassen & Lindestad dalam Endang

Sulistya Rini (2009:1097) menemukan dampak yang signifikan loyalitas konsumen terhadap citra merek. Citra merek melekat di benak konsumen, tersimpan dalam memorinya dan bertahan lama. Citra merek yang baik, akan mendorong loyalitas konsumen (Hsieh & Chung, 2007:29). Citra terhadap merek berhubungan dengan sikap yang berupa keyakinan dan preferensi terhadap suatu merek. Sikap dan tindakan konsumen terhadap suatu merek sangat ditentukan oleh citra merek. Citra merek yang positif dapat diasosiasikan dengan loyalitas merek, kepercayaan konsumen terhadap merek, dan kemauan untuk terus melakukan pembelian ulang.

Pengaruh *brand experience* terhadap loyalitas konsumen bernilai positif (0.38) dan signifikan ($2.85 > 1.65$). Dengan demikian, dapat dikatakan *brand experience* berpengaruh positif terhadap loyalitas konsumen sebesar 38%. Hasil penelitian Brakus *et al* tentang pengaruh *brand experience* terhadap loyalitas konsumen bernilai positif. Dalam membangun merek, produk harus mampu membangkitkan sensasi dan pengalaman yang akan menjadi basis loyalitas konsumen (Endang Sulistya Rini, 2009:15). *Brand experience* berasal dari rangsangan dan memberikan hasil yang menyenangkan, konsumen diharapkan ingin mengulang pengalaman tersebut. *Brand experience* tidak hanya mempengaruhi kepuasan konsumen, tetapi juga diarahkan untuk membentuk loyalitas konsumen. Konsumen cenderung untuk membeli lagi, merekomendasikan kepada orang lain, serta mengurangi kecenderungan untuk membeli merek alternatif (Brakus *et al.*, 2009:53).

Pengaruh langsung *brand experience* terhadap loyalitas konsumen adalah sebesar 0.38, sedangkan total pengaruh *brand experience* terhadap loyalitas konsumen yang dimediasi oleh kepuasan konsumen dan citra merek sebesar 0.47. Hasil ini memperlihatkan bahwa terjadi peningkatan pengaruh *brand experience* terhadap loyalitas konsumen yang dimediasi oleh kepuasan konsumen dan citra merek sebesar 0.09. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa mediasi kepuasan konsumen dan citra merek terhadap hubungan antara *brand experience* dan loyalitas konsumen dapat meningkatkan pengaruh. Pengalaman merek memberikan nilai, karena pengalaman merek dihasilkan dari stimulasi dan memberikan hasil yang menyenangkan maka konsumen diharapkan akan mengulang pengalaman merek lagi. *Brand experience* tidak hanya berpengaruh terhadap kepuasan konsumen, tetapi juga diarahkan untuk menciptakan loyalitas konsumen, Brakus *et al* (2009:63). Brunner *et al* (2008:1097) mengemukakan setiap pengalaman baru dengan perusahaan akan menambah kepuasan kumulatif. Konsumen yang memiliki pengalaman dan kepuasan kumulatif yang tinggi tidak akan meninggalkan perusahaan karena suatu pengalaman yang tidak memuaskan. Kepuasan kumulatif yang tinggi bekerja seperti penyangga saat konsumen mendapatkan pengalaman yang tidak memuaskan. Sureshchandar *et al.* dalam Saputra (2007:81) menyatakan bahwa kepuasan konsumen dilihat dari aspek multidimensi serta penilaian kepuasan secara menyeluruh sebagai bentuk atau fungsi dari kepuasan dan membandingkannya dengan berbagai pengalaman yang dirasakan konsumen. Pengalaman konsumen dengan suatu merek tersimpan di dalam memori dan menimbulkan persepsi atas merek itu. Citra merek mempresentasikan keseluruhan persepsi sebuah merek yang melekat di benak konsumen dan dibentuk dari informasi dan pengalaman masa lalu terhadap merek tersebut. Citra merek melekat di benak konsumen, tersimpan dalam memorinya dan bertahan lama. Citra merek yang baik, akan mendorong loyalitas konsumen (Hsieh & Chung, 2007:29). Citra terhadap merek berhubungan dengan sikap yang berupa keyakinan dan preferensi terhadap suatu merek. Sikap dan tindakan konsumen terhadap suatu merek sangat ditentukan oleh citra merek. Citra merek yang positif dapat diasosiasikan dengan loyalitas merek, kepercayaan konsumen terhadap merek, dan kemauan untuk terus melakukan pembelian ulang.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Setelah melakukan pengujian hipotesis terhadap hipotesis-hipotesis yang diajukan pada penelitian ini, maka kesimpulan yang diperoleh diuraikan sebagai berikut: (1) *brand experience* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan konsumen. Dengan demikian, jika *brand experience* meningkat maka kepuasan konsumen juga akan meningkat; (2) *brand experience* berpengaruh positif dan signifikan terhadap citra merek sehingga jika *brand experience* meningkat maka citra merek juga akan meningkat; (3) kepuasan konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap citra merek, maka peningkatan kepuasan konsumen akan berdampak pada peningkatan citra merek; (4) kepuasan konsumen berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen. Dapat dikatakan jika kepuasan konsumen meningkat maka loyalitas konsumen juga akan meningkat; (5) citra merek tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen. Dengan demikian, peningkatan citra merek tidak akan menyebabkan peningkatan loyalitas konsumen; (6) *brand experience* berpengaruh positif dan signifikan terhadap loyalitas konsumen sehingga dapat dikatakan jika *brand experience* meningkat maka loyalitas konsumen juga akan meningkat.

5.2. Saran

Saran yang dapat diberikan kepada manajemen Starbucks Coffee adalah Starbucks diharapkan memperhatikan hal yang menimbulkan loyalitas konsumen yaitu *brand experience* dan kepuasan konsumen, karena dari hasil analisis terdapat cukup bukti bahwa *brand experience* dan kepuasan konsumen berpengaruh dalam pembentukan loyalitas konsumen. Cara yang dapat dilakukan adalah dengan meningkatkan kinerja barista dalam melakukan interaksi dengan konsumen sehingga memberikan kesan yang mendalam. Ikatan emosional barista dalam melayani konsumen merupakan elemen penting yang dapat menciptakan pengalaman yang menyenangkan. Konsumen akan merasa lebih senang jika diperhatikan secara personal karena perasaan senang dan gembira (*affective*) termasuk dalam dimensi *brand experience*. Peningkatan kepuasan konsumen harus diiringi dengan peningkatan kualitas produk dan layanan. Inovasi produk dan memberikan penawaran promosi yang menarik akan berdampak pada kepuasan konsumen.

Saran kepada peneliti selanjutnya adalah menambah variabel baru yang mungkin diduga mempengaruhi loyalitas konsumen, misalnya variabel Inovasi, Budaya Lokal atau variabel lainnya, sehingga pengetahuan tentang loyalitas semakin komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, R.E., & Srinivasan, (2003), "E-Satisfaction and E-Loyalty: a Contingency Frame Work", *Psychology and Marketing*, Vol 20
- Brunner, Thomas, Markus Stocklin, dan Klaus Opwis (2008), "Satisfaction, Image, and Loyalty: New Versus Experienced Customers", *European Journal of Marketing*, Vol.42 No. 9/10, 1095-1105.
- Brakus, J. Josko, Bernd H. Schmitt, & Lia Zarantonello, (2009), "Brand Experience: What Is It? How Is It Measured? Does It Affect Loyalty?", *Journal of Marketing*, Vol. 73 (May 2009), 52-6

- Chaudhuri, A., & Holbrook, M. (2001). "The Chain of Effect from Brand Trust and Brand Affect to Brand Performance: The Role of Brand Loyalty" *Journal of Marketing*, Vol 65
- Ghozali, Imam, (2008), *Structural Equation Modeling*, Edisi 2, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hsieh, An- Tien dan Chung-Kai Li (2008), "The Moderating Effect of Brand Image on Public Relations Perception and Customer Loyalty", *Marketing Intelligence & Planning*, (Oktober 2008), Vol.26 No.1, 26-42.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2009), *Marketing Management*, 13th Ed., Pearson International Edition, New Jersey: Prentice Hall International.
- Lee, Ming-Shing, Huey-Der Hsiao, dan Ming-Fen Yang (2010), "The Study of Relationships Among Experiential Marketing, Service Quality, Customer Satisfaction and Customer Loyalty", *The International Journal of Organizational Innovation*.
- Lee, T.S, C.S. Leung, dan Z.M. Zhang, (2003), "Fashion Brand Image Marketing: Brand Image and Brand Personality", *RJTA*, Vol.4 No.2.
- Pong, L. T. (2002), *An Integrated Model of Service Quality*.
- Rini, Endang S. (2009), "Menciptakan Pengalaman Konsumen dengan Experiential Marketing", *Jurnal Manajemen Bisnis*, (Januari 2009), Vol.2 No.1.
- Saputra, Saparno (2007), "Kajian Teoritis Service Quality, Satisfaction, Trust, Reputation, Switching Cost, and Loyalty", *Majalah Competitive*, (Desember 2007), Vol.3 No.2.
- Soenarto, (2011), [http: www.aeki-aice.org](http://www.aeki-aice.org). Diakses 20 Desember 2011.

PENERAPAN NILAI INTEGRITAS DAN PERSPEKTIF GENDER DALAM PERILAKU BERETIKA

Iin Mayasari

Iyus Wiadi, Anita Maharani, Rini S. Pramono

Program Studi manajemen Fakultas ekonomi dan bisnis

Universitas paramadina Jakarta

Email: iin.mayasari@yahoo.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh nilai integritas dan gender dalam perilaku beretika. Penelitian ini menggunakan rerangka teori etika untuk menjelaskan aspek personal dalam memengaruhi perilaku beretika. Masing-masing nilai integritas, gender, dan perilaku beretika memiliki pengukuran. Metode penelitian menggunakan survey dengan mengirimkan kuesioner kepada para pekerja aktif dalam perguruan tinggi dan perbankan. Survey ini didahului dengan pelaksanaan focus group discussion untuk mengetahui mengenai pemahaman penerapan nilai integritas dan penerapan perspektif gender. Data utama diperoleh dengan menyebarkan kuesioner kepada responden yang bekerja sebagai dosen di perguruan tinggi dan karyawan yang bekerja di perbankan. Total kuesioner yang disebarkan adalah 300. Jumlah kuesioner yang digunakan untuk dianalisis lebih lanjut adalah 278. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai integritas memengaruhi perilaku beretika baik untuk dosen maupun karyawan perbankan, namun gender hanya memengaruhi perilaku beretika pada karyawan di perbankan.

I. Pendahuluan

1.1. Latar Belakang

Perilaku beretika merupakan aspek penting dalam menunjang sebuah keberlangsungan hidup individu dan organisasi. Organisasi bisa bertahan dalam waktu yang lama karena dukungan pelaksanaan etika yang baik dalam organisasi. Pelaksanaan etika bisa dilakukan baik di level individu maupun level organisasi. Pelaksanaan etika di level individu menunjukkan tidak adanya pelanggaran kode etik atau tindakan penyalahgunaan kekuasaan untuk kepentingan pribadi dari para karyawan di segala level manajerial yang bekerja. Pelaksanaan etika di level organisasi misalnya penerapan tanggung jawab sosial perusahaan terhadap para *stakeholdernya*. Meskipun pelaksanaan etika individu merupakan bagian kecil dari organisasi, karyawan merupakan aspek agregat yang menunjang keberlangsungan organisasi.

Pelaksanaan etika yang baik dalam organisasi sebagai sebuah entitas bisnis memiliki sejumlah keuntungan yang bisa diperoleh organisasi itu sendiri. Pertama, perusahaan akan memperoleh dukungan dari berbagai komponen *stakeholdernya* yang meliputi karyawan, investor, konsumen, pemerintah, pemasok, lembaga non-pemerintah, dan masyarakat (Yang & River, 2009). Para komponen *stakeholder* ini akan memberikan dukungan moril dan material bagi terlaksananya perilaku beretika. Konsumen juga memiliki persepsi positif terhadap perilaku beretika perusahaan dengan demikian akan menciptakan sikap positif dan perilaku positif yaitu memiliki loyalitas yang tinggi terhadap produk atau jasa yang ditawarkan oleh organisasi (Roman & Ruiz, 2005; Kim & Rader,

2010). Kedua, perilaku yang beretika bisa menciptakan praktik-praktik bisnis yang beretika pula. Dengan demikian, kondisi ini akan menciptakan iklim organisasi yang baik. Iklim organisasi yang ditunjukkan dengan meningkatnya rasa peduli karyawan terhadap organisasi dan kepuasan kerja karyawan meningkat (Koh & Boo, 2001; Leung, 2008). Ketiga, perilaku beretika juga memengaruhi terciptanya suatu sikap kerja yang positif yaitu karyawan memiliki komitmen organisasi yang baik. Komitmen di sini diartikan sebagai suatu rasa untuk memiliki pengorbanan yang tinggi bagi pelaksanaan kerja yang baik dan keinginan untuk bisa tinggal lebih lama dalam suatu organisasi.

Begitu sebaliknya, apabila perilaku tidak beretika banyak terjadi dalam organisasi, maka organisasi akan menerima risiko buruk. Penelitian Pelletier dan Bligh (2008) menunjukkan bahwa organisasi yang memiliki catatan buruk akan perilaku tidak beretika misalnya nepotisme, pemimpin yang melakukan pelanggaran kode etik, diskriminasi kerja akan menciptakan reaksi emosional dari karyawannya. Reaksi emosional bisa berupa sinisme yaitu sikap yang ditunjukkan rasa kecewa, marah; pesimisme yaitu sikap tidak percaya bahwa organisasi mampu menangani perilaku tidak beretika, dan paranoid yaitu sikap tidak percaya dan takut akan keberlangsungan kerja dalam organisasi. Dengan demikian, karyawan yang bekerja berniat akan meninggalkan organisasi.

Berdasarkan studi yang dilakukan oleh ethisphere (ethisphere.com, 2010), perusahaan yang paling beretika adalah perusahaan yang mampu menerapkan kategori-kategori berikut: *corporate citizenship and responsibility*, *corporate governance*, inovasi yang memberikan kontribusi terhadap kemaslahatan masyarakat publik, kepemimpinan di dalam industri yang diturunkan dari pimpinan puncak, rekam jejak reputasi dan penetapan regulasi yang tegas, dan memiliki program sistem internal yang memastikan terlaksananya kehidupan beretika. Hasil studi ini mengungkapkan perusahaan-perusahaan yang berhasil memenuhi kategori di atas dengan sangat baik, di antaranya untuk perusahaan otomotif yakni Ford Motor Company, perbankan yakni Rabobank, perusahaan pakaian yakni Nike, perusahaan kosmetik yakni Kao dan sebagainya. Peningkatan ini dimaksudkan untuk menampilkan perusahaan-perusahaan yang tidak sekedar menetapkan janji untuk berperilaku etika saja, namun juga menerapkan dalam kehidupan berbisnis.

Menariknya dalam studi yang dilakukan oleh ethisphere (2010) di atas yakni, peningkatan ini dilakukan oleh beberapa pihak, yakni jaksa agung, profesor dari beberapa perguruan tinggi, Pejabat Pemerintahan dan para pimpinan perusahaan. Hal ini menunjukkan adanya perhatian penuh mengenai perilaku beretika di dunia bisnis dari sudut pandang praktisi maupun akademisi.

Konsep perilaku beretika penting untuk dipahami baik dari sisi akademis dan praktisi. Dari sisi akademis, bisa dipahami mengenai kajian penelitian terdahulu berkaitan dengan konsep perilaku beretika beserta variabel yang memengaruhinya sudah diuji secara empiris. Dengan demikian, pemahaman mengenai aspek yang memengaruhi perilaku beretika bisa dijadikan aspek referensi dalam menguji lebih lanjut suatu aspek pada perilaku beretika. Dari sisi praktisi, pemahaman pentingnya variabel-variabel yang memengaruhi perilaku beretika bisa dimanfaatkan untuk membuat perumusan kebijakan dalam organisasi untuk mencegah terjadinya perilaku yang tidak beretika.

Aspek-aspek yang diteliti pada penelitian terdahulu untuk menjelaskan perilaku beretika meliputi aspek nilai (Pater & Van Gils, 2003; Vadi & Jaakson, 2006), pemimpin (Brown *et al.*, 2005; Davis & Rothstein, 2006), kode etik (O'Dwyer & Madden, 2006; Stevens, 2008; Weeks & Nantel, 2004), iklim organisasi (Jaramillo, *et al.*, 2005; Martin & Cullen, 2006), iklim etika (Ahmed & Machold, 2004; Schwepker, 2005; Mayasari, 2008), etika organisasi (Kavali *et al.*, 2001); program etika (McKendall *et al.*, 2002); strategi

kepemimpinan (Grojean *et al.*, 2004); kepribadian *locus of control* dan persepsi keadilan (Mayasari & Wulandari, 2009).

Kajian menunjukkan bahwa penelitian mengenai nilai integritas masih dilakukan dalam lingkup terbatas. Aspek integritas dianggap sebagai bagian dari nilai secara umum. Integritas juga dianggap sebagai nilai kejujuran sehingga pemaknaan konsep cenderung lebih terbatas (Mayasari *et al.*, 2010). Pemaknaan integritas harus lebih mencakup aspek dimensional. Gosling dan dan Huang (2010) berapat bahwa integritas harus selalu menjadi aspek utama dalam penelitian dan diskusi etika bisnis. Hal ini didukung oleh White dan Lean (2008) bahwa integritas menjadi sumber utama dalam penciptaan iklim organisasi yang beretika. Apabila unsur integritas tidak dimiliki dalam organisasi, organisasi akan menghadapi sejumlah risiko antara lain munculnya perilaku tidak beretika misalnya korupsi, pemimpin yang tidak bisa dijadikan panutan, praktik kerja yang tidak sesuai dengan kode etik.

Indikator praktis yang menunjukkan mengenai kurangnya atau hilangnya unsur integritas ditandai dengan munculnya kasus di level organisasi yaitu kasus Enron dan AIG atau kasus di level individu Bernard Madoff dengan skema Ponzi atau bahkan kasus Melinda Dee di Citibank Indonesia (Majalah Tempo, April 2011). Bersamaan dengan hal tersebut, pentingnya nilai integritas kurang disadari oleh sejumlah pelaku bisnis di Indonesia. Nilai integritas yang kurang tertanam dengan baik dalam organisasi di Indonesia mendapatkan perhatian. Salah satu indikator mengenai hal tersebut yaitu indikator tingkat korupsi. Tingkat korupsi yang cukup tinggi menunjukkan kurangnya nilai integritas dalam setiap melakukan tindakan atau pekerjaan sehari-hari. Berdasarkan hasil studi dari *Transparency International-The Global Coalition Against Corruption*, menunjukkan bahwa indeks persepsi korupsi di Indonesia selama lima tahun berturut-turut ada pada kategori merah yaitu di bawah koefisien 3 yang artinya tidak bersih. Aspek yang diteliti adalah partai politik, pemerintah, parlemen atau perwakilan rakyat, polisi, sektor bisnis, pengadilan, media, sistem pendidikan, lembaga sosial dan militer. Tabel 1.1. menjelaskan ringkasan indeks persepsi korupsi tersebut. Berdasarkan survey tahun 2010, Indonesia menduduki peringkat 110 dari 178 negara dengan koefisien 2,8; survey tahun 2009, Indonesia pada peringkat 111 dari 180 negara dengan koefisien 2,8; survey tahun 2008, Indonesia pada peringkat 126 dari 180 negara dengan koefisien 2,6; survey tahun 2007, Indonesia pada peringkat 143 dari 180 negara dengan koefisien 2,3; survey tahun 2006, Indonesia pada peringkat 130 dari 163 negara dengan koefisien 2,4 serta survey tahun 2005, Indonesia pada peringkat 130 dari 163 negara dengan koefisien 2,4.

Tabel 1.1. Indeks Persepsi Korupsi untuk Indonesia

N0	Tahun	Peringkat	Jumlah Negara
1	2010	110	178
2	2009	111	180
3	2008	126	180
4	2007	143	180
5	2006	130	163
5	2005	130	163

Sumber: Transparency International

Gambar 1.1. juga menunjukkan bahwa tingkat persepsi bersihnya korupsi di Indonesia meningkat. Indikator penilaian adalah 0 (semakin tidak bersih) dan 10 (semakin bersih). Namun demikian, hal ini belum menjadi indikator yang baik karena masih ada pekerjaan rumah yang harus dibenahi. Pekerjaan rumah ini merupakan suatu tantangan

bagi para semua individu yang terlibat dalam entitas keseluruhan untuk bisa menegakkan nilai integritas. Penelitian ini memfokuskan perilaku individu sebagai penentu perilaku etis dari entitas bisnis dengan memahami dan menerapkan nilai integritas dalam setiap aspek kerja. Meskipun lingkupnya kecil, apabila semua para karyawan yang bekerja menunjukkan perilaku beretika, maka hasilnya akan lebih terasa dan memiliki implikasi positif yang besar. Nilai integritas dianggap sebagai aspek penting dalam menentukan perilaku beretika termasuk di dalamnya perilaku anti korupsi.

Gambar 1.1. Koefisien Tingkat Kebersihan Korupsi di Indonesia dengan 0 (sangat tidak bersih) dan 10 (sangat bersih)



Sumber: Transparency International

Selain menekankan pentingnya nilai integritas dalam menciptakan perilaku beretika, penelitian ini juga memfokuskan pada perspektif gender. Perspektif gender dianggap sebagai perspektif yang dapat membantu individu untuk menjalankan perilaku beretika. Kajian literatur terdahulu menunjukkan bahwa perspektif gender dimaknai bahwa ada perbedaan antara pria dan perempuan. Perempuan dianggap lebih bisa memperhatikan aspek etika secara keseluruhan karena perempuan dianggap lebih mementingkan orientasi secara menyeluruh dan memberikan perhatian pada yang lain serta memperhatikan lingkungan di luar perusahaan (Lund, 2008). Tabel 1.2. memberikan gambaran bahwa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa perempuan dianggap lebih memiliki orientasi pada perilaku beretika daripada pria.

Tabel 1.2. Penelitian Terdahulu tentang Perspektif Gender

No	Peneliti	Topik
1	Gill (2010)	Perempuan lebih memiliki aspek sensitivitas dalam membuat keputusan strategi bisnis, kode etik dan sistem evaluasi.
2	Bear <i>et al.</i> (2010)	Komposisi direktur dengan lebih banyak perempuan memberikan perhatian lebih besar pada pelaksanaan <i>Corporate Social Responsibility</i> .
3	Ahmad & Seet (2010)	Perempuan lebih memperhatikan aspek praktik bisnis beretika karena menginginkan untuk mempertahankan kejujuran, berusaha menepati janji dan bertanggung jawab atas tindakan yang dilakukan.
4	Bateman & Valentine (2009)	Perempuan lebih menggunakan filosofi moral yaitu menjaga harmoni. Filosofi ini menjadi basis pemikiran untuk membuat keputusan.
5	Ibrahim <i>et al.</i> (2009)	Perempuan lebih mematuhi aturan kode etik moral karena ada aspek perhatian dan berkeinginan untuk

		menjalankan apa yang sudah ditetapkan dalam organisasi untuk kebaikan semua.
6	Atakan <i>et al.</i> (2008)	Perempuan memiliki kecenderungan untuk memiliki niat berperilaku etis karena perempuan memiliki perasaan yang peka terhadap akibat perilaku yang tidak beretika.
7	Daily & Dalton (2003)	Komposisi perempuan dalam jabatan struktural lebih tinggi memungkinkan perempuan lebih memiliki perspektif luas untuk menyelesaikan masalah sehingga keputusan yang diambil harus memperhatikan konsekuensi secara menyeluruh.

Sebenarnya, perspektif gender tidak bisa dimaknai sebagai orientasi seks yaitu perempuan dan pria. Anggapan bahwa perempuan lebih beretika atau lebih memiliki perhatian tindakan-tindakan yang menghindari terjadi pelanggaran peraturan daripada pria tidak selalu menjadi hal yang utama untuk membedakan perempuan dan pria. Perempuan dan pria dianggap sama-sama beretika hanya orientasi etika lebih berbeda penekanannya. Menurut Hansen (2002), ada hal yang harus ditekankan dalam memahami perspektif gender yaitu gender tidak berkaitan dengan perbedaan seks. Seks berkaitan dengan aspek biologis (Borna & White, 2003). Permasalahan gender muncul karena suara perempuan selama ini tidak mendapat perhatian dari kaum pria. Aspek gender juga berkaitan dengan masalah pria. Perspektif gender lebih untuk menjelaskan aspek orientasi pada maskulinitas dan feminisme. Masing-masing orientasi memiliki keunggulan untuk sama-sama bisa memengaruhi perilaku beretika dengan cara yang berbeda. Penelitian ini lebih mengedepankan perspektif gender dengan memfokuskan pada feminisme. Dalam penelitian ini, subjek penelitian bisa perempuan maupun pria.

1.2. Perumusan Masalah dan Definisi Konsep

Masalah nilai integritas menjadi penting dalam memengaruhi perilaku beretika. Perilaku beretika harus selalu diterapkan dalam kehidupan sehari-hari terutama dalam kehidupan berorganisasi. Banyak faktor bisa digunakan untuk dijadikan pedoman dalam berperilaku beretika misalnya kepemimpinan, iklim kerja, peraturan organisasi, sanksi hukum yang ketat. Namun, nilai integritas dianggap memiliki multi dimensi untuk bisa menjelaskan perilaku beretika. Nilai integritas tidak hanya mencakup aspek masalah konsistensi perilaku, namun berkaitan dengan moral dan acuan berperilaku.

Integritas didefinisi sebagai kualitas moral pengelolaan diri pada level individu. Menurut Palanski dan Yammarino (2007), integritas memiliki lima makna. Pertama, *wholeness* (kebulatan atau kesatuan). Integritas merupakan kesatuan antara pikiran, sikap, kata-kata dan perilaku sepanjang waktu. Integritas dengan *wholeness* ini berorientasi global dan lokal. Baik global dan lokal, seharusnya individu tetap memiliki kesatuan. Kedua, konsistensi dalam keragaman. Ketika individu dihadapkan pada keputusan yang situasinya kompleks karena akan melibatkan banyak pihak, individu tetap konsisten pada pendiriannya. Individu tidak mudah dipengaruhi oleh orang lain karena harus memutuskan sesuatu berdasarkan desakan dari satu pihak yang belum tentu benar konsekuensi keputusannya. Ketiga, otentik. Individu berusaha untuk menunjukkan bahwa sejatinya orang yang memiliki kesamaan antara ucapan dan perkataan. Kesesuaian antara ucapan dan perkataan tidak hanya muncul karena ada paksaan sosial, namun memang kesesuaian ini sudah tertanam dalam diri seseorang dengan sendirinya. Keempat, konsistensi kata dan tindakan. Konsistensi kata dan tindakan harus sejalan. Individu tidak boleh hanya

beretorika, namun harus diaplikasikan dalam tindakan sehari-hari secara terus-menerus. Dengan demikian, individu akan selalu ingat untuk berbuat baik dengan tidak melanggar peraturan. Kelima, etika dan moralitas. Integritas berkaitan dengan etika dan moralitas.

Moralitas berkaitan dengan pertimbangan segala sesuatu dengan memperhatikan konsekuensinya pada orang lain atau komunitas. Menurut Gosling dan Huang (2010), integritas harus dikaitkan dengan masalah komunitas. Integritas harus memberi dampak pada lingkungan. Konsistensi kata, sikap dan tindakan tidak hanya diterapkan dalam lingkup terbatas, tetapi juga sistem lingkungan di mana individu berada. Ketika melakukan konsistensi ucapan dan tindakan untuk satu hal dalam kehidupan, di sisi lain, konsistensi tersebut juga diterapkan dalam kehidupan misalnya dalam berperilaku etika, menaati peraturan, menghindari dari penyuapan, menghindari dari penipuan.

Moralitas sebagai dimensi dari nilai integritas meliputi 1) kekuatan dan pemahaman moral sebagai refleksi dari apa yang dianggap salah dan benar, 2) resolusi moral dan bisa dipertanggungjawabkan secara publik-kesadaran bahwa masalah individu bisa membawa implikasi publik, 3) komitmen moral dan karakter individu sehingga menjadi pegangan membuat keputusan ketika dihadapi dilema dalam bertindak benar atau salah, 4) koherensi moral berkaitan dengan pertimbangan diri, sikap, ekspresi, harmoni antara prinsip dan praktik. Harmonisasi antara prinsip dan praktik selalu memengaruhi tindakan beretika artinya menghindari perbuatan yang merugikan diri sendiri, organisasi dan sistem yang lebih besar (Petrick & Quinn, 2000). Oleh karena itu, perumusan masalah pertama adalah ini adalah *apakah nilai integritas dapat memengaruhi perilaku beretika?*

Selain masalah nilai integritas sebagai aspek penting dalam memahami perilaku beretika adalah mengenai perspektif gender. Perspektif gender diartikan sebagai cara pandang terhadap diri sendiri. Perspektif gender mengutamakan adanya kesamaan kondisi dan situasi bagi perempuan dan pria agar bisa mendapatkan kesamaan peran dalam setiap bidang tanpa pengecualian. Definisi tradisional mengenai gender adalah konstruksi sosial atau atribut yang dikenakan pada manusia yang dibangun oleh kebudayaan manusia (Oakley, 2002). Gender merupakan atribut yang diciptakan oleh manusia dan dapat ditukar atau berubah sesuai dengan budaya yang mengikuti. Sifat gender bisa meliputi maskulin dan feminisme. Atribut maskulin tidak hanya dimiliki pria, namun perempuan juga memiliki atribut maskulin, begitu juga sebaliknya, atribut feminisme tidak hanya dimiliki oleh perempuan, tetapi pria juga memiliki atribut feminisme.

Penelitian ini lebih memfokuskan perspektif gender yang lebih memfokuskan aspek feminisme. Perspektif gender memiliki empat aspek yaitu 1) empati, 2) berusaha memelihara, 3) memfokuskan pada perhatian, 4) menekankan pada membangun relasi dengan baik.

Dengan demikian, perumusan masalah kedua adalah ini adalah *apakah perspektif gender dapat memengaruhi perilaku beretika?*

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memahami pengaruh aspek nilai integritas dalam menjelaskan perilaku beretika. Ada lima alasan yang mendukung pentingnya nilai integritas.

Pertama, nilai integritas dianggap sebagai kompetensi inti yang dimiliki oleh organisasi (Petrick & Quinn, 2000). Integritas dianggap sebagai sumber daya utama selain modal yang dimiliki oleh organisasi. Kompetensi inti dianggap sebagai suatu daya saing bagi organisasi untuk bisa menunjukkan kinerja baik. Integritas sebagai kompetensi inti bisa menjadi sesuatu yang unik dan dijadikan sebagai identitas organisasi yang memiliki reputasi baik di mata para *stakeholder*. Integritas menjadi sesuatu yang tidak mudah ditiru

karena sudah menjadi bagian melekat dalam organisasi. Nilai integritas yang konsisten diterapkan bisa meningkatkan nilai perusahaan di mata investor (Maak, 2008).

Kedua, nilai integritas mengandung aspek moralitas dan karakter individu (Koehn, 2005). Moralitas berkaitan dengan keyakinan diri bahwa apa yang akan dilakukan merupakan bagian dari suatu sistem komunitas. Individu yang bermoral akan selalu mempertimbangkan konsekuensi tindakannya pada sistem di mana individu tersebut berada. Dengan demikian, moralitas berperan sebagai penuntun dalam menjalankan tindakan seseorang dan menyadarkan segala bentuk konsekuensi yang akan dihadapi. Efek negatif dari tindakan sudah menjadi bagian pertimbangan dalam pelaksanaan tindakan. Rutinitas memahami segala konsekuensi tindakan akhirnya bisa membentuk karakter seseorang. Sosialisasi nilai integritas terus-menerus dalam kehidupan seseorang menjadikan seseorang akan selalu sadar setiap konsekuensi tindakan. Nilai moralitas sebagai bagian dari nilai integritas menjadi ciri khas bagi individu dengan demikian akan selalu mempertimbangkan untuk melakukan perilaku beretika di setiap kesempatan.

Ketiga, nilai integritas memiliki dimensi nilai kejujuran, ketulusan, keadilan, dan kepercayaan (Audi & Murphy, 2006). Dengan memiliki nilai integritas beserta dimensi menyertainya akan memengaruhi seseorang untuk selalu berperilaku etika.

Keempat, nilai integritas yang dimiliki oleh karyawan akan meminimalkan perilaku menyimpang (Dineen, *et al.*, 2006). Perilaku menyimpang ini bisa dideskripsi sebagai perilaku yang tidak pantas atau cenderung mengarah ke suatu agresivitas (Vardi & Wiener, 1996). Perilaku menyimpang ini secara sosial merugikan bagi organisasi. Perilaku ini bisa terjadi karena tidak ada nilai integritas yang melandasinya.

Kelima, bisnis dalam sistem ekonomi merupakan suatu sistem yang tidak berdiri sendiri dan nilai integritas menjadi inti dari pelaksanaan bisnis yang sehat (Brown, 2006). Bisnis berada dalam suatu sistem yang saling tergantung dan memengaruhi. Bisnis berada dalam lingkungan masyarakat. Lingkungan masyarakat ini merupakan pendukung eksistensi organisasi yang terdiri atas konsumen, karyawan yang bekerja di dalam organisasi, masyarakat sekitar, pemerintah, pemasok dan lembaga non-pemerintah. Apabila organisasi melakukan tindakan tidak etis misalnya melakukan pencemaran lingkungan, pembuatan produk yang mengandung bahan kimia, pemimpin organisasi melakukan korupsi, dan sebagainya, lingkungan masyarakat sebagai bagian sistem organisasi juga akan terkena imbasnya. Lingkungan masyarakat ini menjadi tidak percaya. Konsumen tidak akan membeli produk. Pemerintah akan memberikan sanksi. Masyarakat akan melakukan demonstrasi. Semua ini bisa dihindari dengan dimilikinya integritas. Integritas bisa menjadi pedoman dalam menjalankan bisnis dengan cara atau melalui penerapan kode etika dalam organisasi.

Penelitian ini juga bertujuan untuk memahami adanya pengaruh perspektif gender dalam perilaku beretika. Ada tiga alasan pentingnya feminisme dari perspektif gender untuk menjadi dasar dalam berperilaku beretika.

Pertama, aspek feminisme memfokuskan pada aspek relasi atau pentingnya membangun suatu hubungan yang baik. Setiap keputusan yang dibuat harus mempertimbangkan dampaknya pada hubungan dengan orang lain dan bukan pada kepentingan diri yang sifatnya lebih individualistik. Aspek feminisme lebih berorientasi pada keinginan untuk memelihara (Mayasari & Pramono, 2009). Oleh karenanya, dalam membuat keputusan akan selalu berusaha untuk menjaga harmonisasi dengan semua aspek. Keputusan untuk berperilaku tidak beretika akan mengakibatkan dampak buruk bagi orang-orang di sekitarnya.

Kedua, kesuksesan aktivitas bisnis memang tidak terlepas dari filosofi moral individu yang melatarbelakanginya (Marta *et al.*, 2008). Feminisme dianggap memiliki filosofi berpikir yang berbeda. Filosofi ini menunjukkan bahwa cenderung menghindari kekerasan untuk tidak melukai pihak lain. Oleh karena itu, perilaku dengan feminisme dalam keseluruhan tindakan pada umumnya berdasarkan pada aspek kehati-hatian. Pertimbangan lebih memperhatikan pada aspek menyeluruh. Dalam mempertimbangkan setiap keputusan cenderung untuk menghindari tidak melanggar peraturan. Pelanggaran peraturan membawa implikasi negatif pada individu dan lingkungan tempat bekerja.

Ketiga, aspek feminisme menganggap bahwa hal privasi bisa menjadi milik bersama. Masalah yang kecil bisa dijadikan pertimbangan untuk diselesaikan bersama. Feminisme cenderung untuk berorientasi tidak mengabaikan permasalahan kecil menjadi sesuatu yang remeh.

II. Tinjauan Pustaka

2.1. Konsep Perilaku Beretika

Perilaku beretika seseorang dipengaruhi oleh dua aspek eksternal dan internal. Lingkungan eksternal yaitu lingkungan budaya, lingkungan profesional dan lingkungan industri. Lingkungan budaya bisa meliputi agama, sistem hukum, dan sistem politik; sedangkan lingkungan profesional dan lingkungan industri terdiri atas norma informal, kode formal dan *code enforcement*.

Selain lingkungan eksternal, lingkungan internal memengaruhi perilaku beretika. Lingkungan internal terdiri atas agama, sistem nilai, karakter moral, perkembangan moral kognitif dan sensitivitas etis.

2.2. Konsep Nilai Integritas

Kapasitas integritas didefinisi sebagai kemampuan individual maupun kolektif untuk proses pengembangan *moral awareness*, *moral deliberation*, karakter, dan *moral conduct* yang menunjukkan sebagai suatu pertimbangan yang seimbang, perkembangan moral dan sistem yang mendukung pembuatan keputusan moral (Petrick & Quinn, 2000). Individu maupun kelompok yang memiliki kapasitas integritas tinggi akan bisa menyelesaikan permasalahan kompleks di antara sistem-sistem yang menekan untuk mengarahkan perbuatan negatif.

Menurut Petrick dan Quinn (2000), ada empat dimensi kapasitas integritas yang mendukung terbentuknya *moral progress* yaitu:

- 1) *Process integrity capacity*
- 2) *Judgment integrity*
- 3) *Development integrity capacity*
- 4) *System integrity capacity*

Process Integrity Capacity

Keempat dimensi dalam *process integrity capacity* diharapkan bisa terinternalisasi dalam diri individu dan organisasi. Keempat dimensi dijadikan komitmen untuk bertindak sesuai dengan rerangka etis. Aktivitas bisnis yang berlandaskan pada *process integrity capacity* akan diwarnai dengan kinerja karyawan yang baik, persepsi publik yang positif, konsumen yang loyal, investor yang loyal dan kinerja keuangan yang positif.

- 1) *Moral awareness*. Konsep ini adalah kapasitas untuk merasakan dan memiliki sensitivitas berkaitan dengan isu etika yang relevan dalam pembuatan keputusan yang memiliki implikasi pada orang lain. Dalam membuat keputusan harus memperhatikan suara orang atau aspek lain dalam organisasi.

- 2) *Moral deliberation*. Komponen kedua dari *process integrity* berkaitan dengan kapasitas untuk mengolah dengan analisis sebuah keputusan. Analisis sebuah keputusan harus mempertimbangkan jangka panjang berkaitan dengan segala risiko dan konsekuensinya.
- 3) *Moral character*. Pertimbangan moral menjadi bagian karakter individu yang bisa meliputi sejumlah aspek semangat, kejujuran, keadilan, kebaikan bersama, kepercayaan, *welas asih*, kasih sayang, dan aspek perhatian pada sesama.
- 4) *Moral conduct*. Tindakan yang bermoral menjadi sesuatu hal yang bisa dilihat dan dijadikan referensi oleh individu yang lain. Tindakan yang bermoral menjadi praktik bisnis yang senantiasa selaku dijadikan rujukan oleh setiap orang dalam organisasi.

Judgment Integrity

Judgment integrity merupakan gabungan antara teori dalam manajemen, etika dan hukum yang akhirnya membentuk kebijakan dan praktik bisnis. Teori manajemen yang terlibat adalah *rational goal theory*, *internal process theory*, *human relations theory*, dan *open system theory* (Petrick & Quinn, 2000). Intinya, penekanan pada aspek rasionalitas akan berdampak pada perbedaan individu. Individu menjadi diabaikan karena demi pencapaian produktivitas kerja yang maksimal. Penekanan pada hubungan antar manusia akan menghambat kemajuan karena terlalu memfokuskan perhatian pada perasaan masing-masing individu.

Development Integrity Capacity

Development integrity capacity merupakan perkembangan kognitif terhadap kemampuan memberikan argumen moral secara individual dan kolektif. Argumen ini juga berkaitan dengan memberikan alasan terhadap norma-norma standar dan komitmen untuk menjalankan prinsip etika secara universal. Berdasarkan teori *cognitive moral development* dari Kohlberg (Donleavy, 2008), ada enam tahapan dalam perkembangan moral individu. Pada tahap pertama, individu akan berperilaku etis apabila takut terhadap hukuman karena berbuat kesalahan. Tahap kedua, berperilaku etis selama ada *reward* terhadap perilaku tersebut. Tahap ketiga, keinginan berperilaku etis karena dorongan agar diterima dalam masyarakat. Tahap keempat, perilaku beretika didorong karena merasa bagian dari masyarakat luas. Tahap kelima, perkembangan moral individu didorong karena mengadopsi pandangan utilitarianisme atau memiliki kontrak sosial. Oleh karena itu, tahapan ini menunjukkan bahwa individu sudah memiliki kesadaran moral yang cukup tinggi. Tahap kelima, individu memiliki orientasi moral deontologi sehingga setiap tindakan selalu dipertimbangkan dengan memahami segala risiko dan konsekuensinya.

System Integrity Capacity

System integrity capacity berkaitan dengan pelaksanaan kebijakan organisasional yang menguatkan perkembangan moral dalam organisasi dan memudahkan organisasi memberikan rerangka pengembangan lingkungan kerja dengan menguatkan aspek integritas. Penguatan rerangka integritas dalam organisasi dapat dilakukan melalui sejumlah aktivitas dalam organisasi melalui kepemimpinan bermoral, budaya kerja, strategi, kebijakan etika, dan audit etika.

2.3. Perspektif Gender

Gender memainkan peran dalam pemikiran etika. Pemikiran gender oleh Gilligan (Donleavy, 2008) menunjukkan bahwa aspek *care* atau perhatian pada orang lain telah

menjadi panduan bagaimana perempuan menekankan *care* dalam menyelesaikan dilema etika sedangkan pria memfokuskan nilai konsep keadilan. Gender memfokuskan pada *connectedness*. Individu tidak bisa membuat keputusan tanpa mempertimbangkan keterikatan dengan pihak lain. Keputusan yang dibuat harus disadari akan memberikan implikasi pada lingkungan lain termasuk masyarakat, rekan kerja dan masyarakat. Selain itu aspek *connectedness* juga berkaitan dengan rasa tanggung jawab untuk memberikan terbaik kepada tempat individu bekerja atau di manapun berada. Tabel 1.3 menjelaskan dimensi *care*.

Tabel 1.3 Dimensi *Care*

Dimensi Care	Fokus	Nilai
<i>Caring about</i>	Pengakuan bahwa ada kebutuhan untuk memberikan perhatian.	Atensi, fokus, dan memiliki kepekaan kepada orang lain.
<i>Taking care of</i>	Keinginan dan kapasitas untuk mengerjakan sesuatu di mana perhatian dibutuhkan.	Tanggung jawab
<i>Care-giving</i>	Memberikan perhatian mengenai aktivitas di mana kebutuhan perhatian diharapkan.	Kompetensi, empati
<i>Care receiving</i>	Interaksi antara penerima dan pemberi perhatian	Responsif dan penerimaan

Sumber: Sevenhuijsen (2003)

Tabel 1.3. menunjukkan bahwa dalam perspektif gender yang memfokuskan pada aspek *care* menunjukkan bahwa aspek ini memiliki keterkaitan kuat dengan masalah perilaku beretika. Ketika individu memutuskan untuk melakukan tindakan tertentu, segala konsekuensi dan risiko sudah memperhatikan implikasinya pada orang lain. Semakin individu memiliki perhatian, empati, tanggung jawab pada orang lain, semakin individu berusaha untuk menghindari dari perilaku yang melanggar etika.

2.4. Sintesis Penjelasan Pengaruh Nilai Integritas dan Perilaku Beretika

Nilai integritas merupakan nilai yang dianggap sebagai aspek dasar yang melandasi perilaku seseorang pada jalur etika. Nilai integritas memiliki empat komponen utama yaitu *process integrity capacity*; *judgment integrity*, *development integrity capacity*, dan *system integrity capacity*. Individu sebagai karyawan dalam organisasi diharapkan memiliki empat dimensi agar selalu berperilaku etis. Dalam *process integrity capacity* terdapat kemampuan diri untuk memiliki sensitivitas berkaitan dengan isu etika yang relevan dalam pembuatan keputusan yang memiliki implikasi pada orang lain. Setiap keputusan harus mempertimbangkan konsekuensi jangka panjang berkaitan dengan segala risiko dan konsekuensinya. Nilai integritas diharapkan menjadi bagian karakter individu dan dijadikan referensi oleh individu yang lain. Berkaitan dengan *judgment integrity capacity*, individu juga harus memperhatikan norma hukum berlaku karena norma hukum yang berlaku ini menjadi dorongan eksternal untuk memiliki kehati-hatian untuk tidak bertindak melanggar peraturan. Dalam mengembangkan nilai integritas, individu sudah menganggap bahwa moralitas menjadi pegangan setiap saat dalam memutuskan sesuatu dengan demikian individu bisa terhindar dari perilaku tidak beretika. Dengan berlandaskan moralitas, moralitas bisa menjadi pedoman yang dimiliki individu atau kelompok

mengenai apa yang benar dan salah serta mempertimbangkan konsekuensi serius, didasarkan pada penalaran yang baik, bukan pada suatu kekuasaan serta tidak memihak. Nilai integritas yang dimiliki juga bisa diperkuat melalui *system integrity capacity* yang berkaitan dengan pelaksanaan kebijakan organisasional yang menguatkan perkembangan moral dalam organisasi dan memudahkan organisasi memberikan rerangka pengembangan lingkungan kerja dengan menguatkan aspek integritas. Dengan demikian, nilai integritas bisa mendukung kesesuaian antara sikap, kata dan perbuatan secara konsisten.

2.5. Sintesis Penjelasan Pengaruh Perspektif Gender dan Perilaku Beretika

Perspektif gender memainkan peran dalam pemikiran etika. Perspektif gender memiliki aspek *care* atau perhatian pada orang lain dan menjadi panduan bagaimana menyelesaikan dilema etika. Perspektif gender didasarkan pada *connectedness* atau keterkaitan dengan pihak lain. Harmonisasi dengan pihak lain menjadi prioritas utama dengan demikian konflik berusaha untuk dihindari. Oleh karena itu, dalam membuat keputusan, perilaku beretika lebih memperhatikan aspek keterikatan dengan lingkungan. Dengan demikian setiap keputusan akan memperhatikan bagaimana dampaknya bagi orang lain.

III. Metode penelitian

Studi ini menerapkan pendekatan deduktif karena memfokuskan pada pengembangan hipotesis yang didasarkan pada suatu teori. Unit analisis penelitian ini adalah individu sebagai karyawan dalam organisasi. Subjek penelitian adalah karyawan yang bekerja pada organisasi perbankan dan pendidikan. Karyawan pada organisasi perbankan dianggap sebagai individu yang harus memiliki tingkat integritas yang tinggi. Dalam menyelesaikan pekerjaan sehari-hari, karyawan ini harus menjaga kepercayaan dari para konsumennya karena konsumen telah menggunakan jasa perbankan. Karyawan ini berasal dari semua level manajerial. Karyawan pada organisasi (universitas) pendidikan dipilih dalam penelitian karena karyawan inilah berinteraksi dengan mahasiswa dan bekerja dalam dunia pendidikan sekaligus mengajarkan pengetahuan tentang tindakan yang beretika. Karyawan merupakan dosen.

Sampling dalam penelitian ini adalah menggunakan *non-probability sampling*. Pemilihan responden menggunakan *convenience sampling*. Pemilihan dilakukan dengan memanfaatkan responden berdasarkan prinsip kemudahan untuk memperoleh karyawan sebagai responden. Karyawan yang akan digunakan sebagai responden adalah 300. Jumlah responden untuk organisasi perbankan sebanyak 150 orang sedangkan jumlah responden untuk organisasi pendidikan (universitas) sebanyak 150.

IV. Hasil Analisis Studi Utama

Pengumpulan data penelitian ini dilakukan selama hampir dua bulan, yaitu dari pertengahan bulan Agustus 2011 sampai dengan bulan Oktober 2011. Jumlah kuesioner yang disebarkan kepada dosen sejumlah perguruan tinggi di Jakarta adalah 150 eksemplar; sedangkan jumlah kuesioner yang disebarkan kepada karyawan perbankan di Jakarta adalah 150 eksemplar. Tabel 1.1. menunjukkan tingkat pengembalian kuesioner. Dari jumlah tersebut, kuesioner dosen yang kembali dan bisa digunakan selanjutnya adalah 140 eksemplar. Hal ini menunjukkan bahwa, tingkat pengembalian kuesioner penelitian ini sebesar 93 persen. Di sisi lain, kuesioner karyawan perbankan yang kembali dan bisa digunakan selanjutnya adalah 138 eksemplar dengan tingkat pengembalian kuesioner sebesar 92,6 persen.

Tabel 1.4. Deskripsi Responden

Variabel	Kategori	Jumlah	Persen (%)
Jenis Kelamin	Pria	129	46,40
	Perempuan	149	53,59
Usia (tahun)	26-30	53	19,06
	31-35	111	39,92
	36-40	47	16,90
	≥41	67	24,10
Pendidikan Terakhir	D3	9	3,23
	S1	67	24,10
	S2	193	69,42
	S3	9	3,23
Pekerjaan	Pegawai Perbankan	138	49,64
	Dosen	140	50,35
Lama Bekerja	≤1 tahun	32	11,51
	1-3 tahun	67	24,10
	≥3 tahun	179	63,66

4.1. Hasil Pengujian Validitas

Pengujian validitas ini dilakukan dengan menggunakan data terpisah. Data dosen dan data karyawan atau pegawai perbankan dianalisis terpisah. Tujuannya untuk mendapatkan penjelasan dari kekuatan masing-masing data. Data dianalisis dengan *confirmatory factor analysis* melalui SPSS. *Confirmatory factor analysis* digunakan menguji hubungan indikator yang ada dalam konstruk. Apabila indikator-indikator yang ada dalam kuesioner mengukur konstruk dengan baik, maka indikator-indikator tersebut akan memiliki kekuatan satu sama lain. Oleh karena itu, indikator-indikator dinyatakan valid. Kriteria menentukan indikator yang valid adalah dengan minimal koefisien 0,3 (Hair, Black, Babin & Anderson).

4.2. Hasil Pengujian Validitas Dosen

Pengujian validitas pada menunjukkan keragaman hasil. 24 indikator pengukuran konstruk perilaku beretika menunjukkan bahwa satu indikator tidak valid yaitu PBD5. Indikator ini mengukur “keputusan yang dibuat dalam organisasi selalu berdasarkan untung dan rugi”. Indikator ini tidak valid karena disebabkan makna untung dan rugi merupakan konsep yang dirasa tidak jelas. Untung dan rugi di kalangan dosen mungkin tidak bisa diterapkan karena dosen bekerja cenderung berdasarkan motivasi tinggi dan tidak mempertimbangkan untung rugi.

Tabel 1.5. Pengujian Validitas Data Dosen

Konstr uk	Butir		<i>Factor Loading</i>	Konstruk	Butir		<i>Factor Loading</i>
	Ju ml ah	Kode			Ju ml ah	Kode	
		PBDI1	0,708			Inte1	0,603
		PBDI2	0,693			Inte2	0,224
		PBDI3	0,792			Inte3	0,425
		PBDI4	0,700			Inte4	0,547
		PBDI5	0,050			Inte5	0,678
	24					Inte6	0,648

Perilaku Beretika	15	PBDL1	0,691	Integritas	15	Inte7	0,626
		PBDL2	0,725			Inte8	0,261
		PBDL3	0,482			Inte9	0,441
		PBDP1	0,742			Inte10	0,680
		PBDP2	0,645			Inte11	0,322
		PBDP3	0,592			Inte12	0,397
		PBDR1	0,682			Inte13	-0,310
		PBDR2	0,715			Inte14	0,638
		PBDR3	0,705			Inte15	0,504
		PBDR4	0,653				
		PBDR5	0,785				
		PBTJ1	0,736				
		PBTJ2	0,708				
		PBTJ3	0,609				
		PBDM1	0,451				
		PBDM2	0,535				
		PBDM3	0,398				
		PBPRI1	0,462				
		PBPRI2	0,569				
		PBPRI3					
Gender	15	Gen1	0,051				
		Gen2	0,143				
		Gen3	0,121				
		Gen4	0,077				
		Gen5	0,447				
		Gen6	0,614				
		Gen7	0,696				
		Gen8	0,657				
		Gen9	0,715				
		Gen10	0,568				
		Gen11	0,477				
		Gen12	0,525				
		Gen13	0,238				
		Gen14	0,669				
		Gen15	0,462				

Untuk konstruk gender, sejumlah indikator tidak valid yaitu Gen1, Gen2, Gen3, Gen4, Gen5, Gen12. Salah satu indikator tersebut menunjukkan “dalam membuat keputusan, saya mempertimbangkan masukan dari orang lain”, “saya berpendapat bahwa perbedaan pendapat dari banyak orang lain perlu dihargai”. Indikator-indikator gender cenderung belum memiliki pengukuran yang valid. Indikator gender sebenarnya tidak menunjukkan adanya perbedaan pemikiran antara perempuan dan pria. Namun lebih

menekankan pada kemauan untuk berbagi pendapat dengan orang lain. Apabila individu mau menerima masukan atau ide dari orang lain, maka paling tidak individu memiliki pandangan berbeda dan ada masukan untuk kebaikan. Namun, indikator-indikator gender ini dimaknai berbeda.

Konstruk integritas juga memiliki tiga indikator yang tidak valid yaitu indikator Inte2, Inte8 dan Inte13. Salah satu indikator yang tidak valid adalah indikator Inte13, yang meminta responden untuk menjawab sebaliknya karena berbentuk *reverse*. Mungkin saja, responden tidak menyadari atau tidak memahami konsep ini, sehingga indikator ini tidak valid.

4.3. Hasil Pengujian Validitas Karyawan Perbankan

Tabel 1.6. menunjukkan hasil pengujian validitas karyawan perbankan. Hasil pengujian validitas untuk data perbankan khususnya konstruk perilaku beretika terdapat kesamaan pada pengujian validitas data dosen. Indikator yang digunakan masih sama. 24 indikator pengukuran konstruk perilaku beretika menunjukkan bahwa satu indikator tidak valid yaitu PBD5. Indikator ini mengukur “keputusan yang dibuat dalam organisasi selalu berdasarkan untung dan rugi”. Indikator ini tidak valid karena makna untung dan rugi merupakan konsep yang dirasa tidak jelas. Untung dan rugi di kalangan perbankan juga dimaknai sama seperti dosen yaitu bekerja cenderung berdasarkan motivasi tinggi dan tidak mempertimbangkan untung rugi.

Tabel 1.6. Hasil Pengujian Validitas Karyawan Perbankan

Konstr uk	Butir		<i>Factor Loading</i>	Konstruk	Butir		<i>Factor Loading</i>
	Ju ml ah	Kode			Ju ml ah	Kode	
Perila ku Bereti ka	24	PBDI1	0,646	Integrita s	15	Inte1	0,650
		PBDI2	0,735			Inte2	0,117
		PBDI3	0,777			Inte3	0,696
		PBDI4	0,729			Inte4	0,637
		PBDI5	0,253			Inte5	0,718
		PBDL1	0,702			Inte6	0,736
		PBDL2	0,709			Inte7	0,618
		PBDL3	0,327			Inte8	0,041
		PBDP1	0,481			Inte9	0,516
		PBDP2	0,533			Inte10	0,683
		PBDP3	0,717			Inte11	0,375
		PBDR1	0,662			Inte12	0,331
		PBDR2	0,700			Inte13	-0,359
		PBDR3	0,590			Inte14	0,692
		PBDR4	0,502			Inte15	0,616
		PBDR5	0,630				
		PBTJ1	0,390				
		PBTJ2	0,534				
		PBTJ3	0,381				
		PBDM	0,506				
		1	0,591				
		PBDM	0,360				

		2 PBPRI 1 PBPRI 2 PBPRI 3	0,433 0,359				
Gende r	15	Gen1 Gen2 Gen3 Gen4 Gen5 Gen6 Gen7 Gen8 Gen9 Gen10 Gen11 Gen12 Gen13 Gen14 Gen15	0,360 -0,056 0,047 0,002 0,177 0,147 0,306 0,178 0,408 0,727 0,284 0,281 0,347 0,670 0,212				

Untuk konstruk gender, sejumlah indikator tidak valid yaitu Gen2, Gen3, Gen4, Gen5, Gen6, Gen8, Gen11, Gen12 dan Gen 15. Indikator tidak valid ini memiliki jumlah yang lebih besar pada data perbankan daripada data dosen. Hal ini mungkin disebabkan oleh ketidakmampuan dalam memahami indikator, sehingga pada pengujian berikutnya, indikator-indikator ini tidak digunakan untuk menganalisis konsep gender. Begitu juga dengan indikator Inte2, Inte8 dan Inte13. Ada kesamaan data perbankan dan dosen untuk indikator 13. Yaitu dengan meminta responden untuk menjawab sebaliknya karena berbentuk *reverse*. Baik dosen maupun karyawan perbankan yang menjadi responden tidak menyadari atau tidak memahami konsep ini, sehingga indikator ini tidak valid. Konsep ini mungkin dipersepsi membingungkan.

4.4. Hasil Pengujian Reliabilitas

Pengujian reliabilitas pada penelitian ini menunjukkan sejumlah hasil. Tabel 1.7. menunjukkan hasil pengujian reliabilitas menggunakan koefisien *Cronbach Alpha*. Pada data dosen, semua variabel memiliki koefisien *Cronbach Alpha* yang baik. Variabel menunjukkan konsistensi. Nilai *cut-off* untuk menunjukkan reliabilitas sebuah pengukuran variabel adalah 0,6 (Hair, *et al.*, 2010). Pengujian reliabilitas lebih cenderung untuk menunjukkan kesalahan tidak sistematis artinya pengujian cenderung lebih memperhatikan aspek situasional ketika responden melakukan pengisian kuesioner. Hal ini menunjukkan bahwa semua dosen yang dijadikan responden dalam penelitian ini adalah menunjukkan konsistensi dalam memberikan pendapat dalam kuesioner. Selain itu, terdukungnya konsistensi jawaban dalam kuesioner adalah suasana ketika mengisi kuesioner.

Tabel 1.7. Hasil Pengujian Reliabilitas Data

Reliabilitas Data Dosen		
No	Variabel	Koefisien Cronbach Alpha
1	Perilaku Beretika	0,940
2	Integritas	0,79
3	Gender	0,786
Reliabilitas Data Perbankan		
No	Variabel	Koefisien Cronbach Alpha
1	Perilaku Beretika	0,919
2	Integritas	0,89
3	Gender	0,6

4.5. Hasil Analisis Data Deskriptif Dosen

Pengujian nilai rata-rata dosen menunjukkan nilai yang kurang lebih sama. Tabel 1.8. menunjukkan bahwa dari 140 individu menunjukkan bahwa sebagai dosen mengatakan setuju untuk berperilaku beretika dengan nilai 3,76. Secara umum, individu berusaha untuk mengutamakan kepentingan organisasi dan memperhatikan kepentingan orang lain. Dosen sebagai karyawan memiliki perhatian pada kepentingan organisasi. Begitu juga, variabel nilai integritas, individu menunjukkan konsistensi antara nilai perkataan dan tingkah laku, dengan nilai rata-rata 4,20. Selain itu, variabel gender, individu menunjukkan perhatian untuk membuat keputusan dengan memperhatikan orang lain dan menghindari adanya konflik dengan orang lain, dengan nilai rata-rata 4,02.

Tabel 1.8 Hasil Pengujian Nilai Rata-rata Dosen

	Mean	Standar Deviation	N
Perilaku Beretika	3,76	0,542	140
Nilai Integritas	4,20	0,409	140
Gender	4,02	0,341	140

4.6. Hasil Analisis Deskriptif Perbankan

Pengujian nilai rata-rata karyawan perbankan menunjukkan nilai yang kurang lebih sama. Tabel 1.9. menunjukkan bahwa dari 138 individu menunjukkan bahwa sebagai karyawan perbankan mengatakan setuju untuk berperilaku beretika dengan nilai 3,87. Secara umum, individu berusaha untuk mengutamakan kepentingan organisasi dan memperhatikan kepentingan orang lain. Responden sebagai karyawan perbankan memiliki perhatian pada kepentingan organisasi. Begitu juga, variabel nilai integritas, individu menunjukkan konsistensi antara nilai perkataan dan tingkah laku, dengan nilai rata-rata 4,27. Selain itu, berkaitan dengan variabel gender, individu menunjukkan perhatian untuk membuat keputusan dengan memperhatikan orang lain dan menghindari adanya konflik dengan orang lain, dengan nilai rata-rata 3,70.

Tabel 1.9 Hasil Pengujian Nilai Rata-rata Karyawan Perbankan

	Mean	Standar Deviation	N
Perilaku Beretika	3,87	0,494	138
Nilai Integritas	4,27	0,430	138
Gender	3,70	0,541	138

4.7. Hasil Analisis Regresi Data Dosen dan Karyawan Perbankan

Dalam analisis ini, data dosen dan karyawan perbankan dianalisis menjadi satu. Pertimbangan yang dilakukan adalah baik variabel integritas dan gender memengaruhi perilaku beretika di kalangan dosen dan perbankan kecuali variabel gender di kalangan dosen tidak memengaruhi.

Secara lebih terperinci, untuk data dosen, pada Tabel 1.10., variabel nilai integritas memiliki pengaruh pada perilaku beretika dengan nilai t sebesar 2,914 dan nilai signifikansi sebesar 0,04. Variabel gender tidak memengaruhi perilaku beretika pada dosen dengan nilai t sebesar 1,226 dan nilai signifikansi sebesar 0,222.

Tabel 1.10 Hasil Pengujian Koefisien Regresi Data Dosen

	Unstandardized Coefficient	Standardized Coefficient	Nilai t	Nilai Signifikansi
Nilai Integritas	0,361	0,272	2,914	0,04
Gender	0,183	0,115	1,226	0,222

Secara lebih terperinci, untuk data karyawan perbankan, pada Tabel 1.11., variabel nilai integritas memiliki pengaruh pada perilaku beretika dengan nilai t sebesar 4,773 dan nilai signifikansi sebesar 0,000. Variabel gender memengaruhi perilaku beretika pada karyawan perbankan dengan nilai t sebesar 2,971 dan nilai signifikansi sebesar 0,004.

Tabel 1.11 Hasil Pengujian Koefisien Regresi Data Perbankan

	Unstandardized Coefficient	Standardized Coefficient	Nilai t	Nilai Signifikansi
Nilai Integritas	0,427	0,371	4,773	0,000
Gender	0,211	0,231	2,971	0,004

4.8. Penjelasan Aspek Integritas

Nilai integritas memiliki pengaruh kuat untuk individu baik di lingkungan perbankan maupun lembaga pendidikan untuk menunjukkan perilaku beretika. Penjelasan kemampuan nilai integritas berpedoman pada konsep yang sudah dijelaskan pada bagian teori. Rerangka berpikir Petrick dan Quinn (2000), mengenai empat dimensi kapasitas integritas yang nantinya dapat mendukung terbentuknya *moral progress* dan pada akhirnya membantu tercipta perilaku beretika yaitu: *process integrity capacity*, *judgment integrity*, *development integrity capacity* dan *system integrity capacity* digunakan untuk mendukung analisis pengaruh nilai integritas pada perilaku beretika.

Pertama, dalam *process integrity capacity* terdapat kesadaran moral. Konsep ini merupakan kapasitas untuk memiliki sensitivitas berkaitan dengan isu etika yang relevan dalam pembuatan keputusan yang memiliki implikasi pada orang lain. Dalam membuat keputusan, baik dosen maupun karyawan perbankan harus memperhatikan suara orang atau aspek lain dalam organisasi. Kepekaan moral yang dimiliki oleh individu ini akan menuntun individu untuk membuat keputusan yang tidak menyimpang dari peraturan atau kode etik yang ada. Keputusan yang dibuat akan membuat banyak manfaat bagi para *stakeholder* organisasi.

Baik dosen maupun karyawan perbankan membuat keputusan harus memperhatikan orang lain. Sebagai tenaga pendidik untuk menuntaskan pembelajaran yang tidak hanya akademik, namun juga berkewajiban sebagai panutan. Dalam membuat keputusan, misalnya mau untuk bertindak melakukan penyuapan, penggelapan uang, atau menerima gratifikasi, akan dipikirkan kembali. Tindakan-tindakan ini dihindari karena

mereka harus memberikan contoh yang baik kepada peserta didik. Selain itu, lembaga pendidikan dianggap sebagai tempat bermulanya pendidikan yang mengajarkan kebaikan dan membentuk masyarakat madani. Begitu juga dengan karyawan perbankan, individu yang bekerja dalam perbankan akan menghadapi tuntutan lebih besar. Hal ini berkaitan dengan pertimbangan moral. Pertimbangan moral dalam *process integrity* berkaitan dengan kapasitas untuk mengolah dengan analisis sebuah keputusan. Analisis sebuah keputusan harus mempertimbangkan jangka panjang berkaitan dengan segala risiko dan konsekuensinya. Perbankan adalah industri bisnis yang menawarkan kepercayaan. Dengan mengelola organisasi perbankan secara baik, investor atau konsumen akan terus mempercayakan pelayanan kepada perbankan. Apabila misalnya karyawan perbankan terlibat dalam pelecehan atau penyuapan, maka konsekuensi terburuk adalah penyelewengan wewenang dan penggelapan uang. Penggelapan uang ini berarti menggunakan uang konsumen. Dengan demikian akan berdampak pada kerugian di sisi konsumen.

Pendidikan karakter seorang siswa berasal dari lingkungan pendidikan. Dosen sebagai agen sosialisasi pendidikan karakter perlu membentuk karakter moral sebagai bagian dari *process integrity*. Karakter moral yang perlu diperhatikan dalam dunia pendidikan adalah kejujuran, keadilan, kebaikan bersama, kepercayaan, *welas asih*, kasih sayang, dan aspek perhatian pada sesama. Karakter moral ini harus ditanamkan dalam kegiatan akademis, dengan demikian peserta didik atau mahasiswa akan menjadi pribadi yang unggul dengan tidak hanya memiliki keunikan dalam akademis, namun juga ditopang oleh kekuatan sikap yang positif. Sebagai bagian dari pembentuk karakter, dosen bisa menjadi contoh atau referensi bagi mahasiswa. Dengan demikian, hal ini menjadikan pegangan bagi dosen untuk senantiasa melakukan tindakan yang bermoral dalam kehidupan sehari-hari. Berdasarkan *focus group discussion*, integritas sebagai *role model*. *Role model* di sini bisa diartikan sebagai panutan. Panutan atau tuntunan dalam bertindak selalu ada dalam diri individu. Panutan ini bisa terbentuk sejak dini oleh lingkungan bisa karena keluarga, masyarakat ataupun media. Integritas ini menjadi dasar untuk berperilaku.

Kuatnya dimensi-dimensi dalam *process integrity capacity* dianggap sudah bisa terinternalisasi dalam diri individu dan organisasi. Dimensi-dimensi yang meliputi kesadaran moral dijadikan komitmen untuk bertindak sesuai dengan rerangka etis dalam lingkungan pendidikan maupun perbankan. Indikator dosen dan karyawan perbankan yang menerapkan nilai ini, akan mampu mewujudkan perilaku yang beretika. Perilaku beretika misalnya melakukan kepentingan bersama, memberikan perhatian kepada orang lain, setiap orang bisa mengikuti prosedur atau peraturan yang berlaku.

Kedua, *judgment integrity*. *Judgment integrity* merupakan gabungan antara teori dalam manajemen, etika dan hukum yang akhirnya membentuk kebijakan dan praktik bisnis (Petrick & Quinn, 2000). Dalam *judgment integrity capacity*, organisasi bisa mengembangkan dan menggunakan teori etika atau hukum yang mendukung dan teori manajemen sejalan untuk pembuatan keputusan yang beretika. Hal ini bisa diterapkan dalam lingkungan atau organisasi pendidikan dan perbankan atau keuangan.

Lingkungan pendidikan juga memiliki kekuatan hukum sebagai pendukung terwujudnya nilai integritas di dunia pendidikan. Sesuai dengan Undang Undang Republik Indonesia Nomor 14 tahun 2005 dalam pasal 1, menyatakan bahwa dosen adalah pendidik profesional dan ilmuwan dengan tugas utama mentransformasikan, mengembangkan, dan menyebarluaskan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni melalui pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat. Selain itu berdasarkan pasal 66 dalam undang-undang yang sama, dosen berkewajiban:

- a. melaksanakan pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat;

- b. merencanakan, melaksanakan proses pembelajaran, serta menilai dan mengevaluasi hasil pembelajaran;
- c. meningkatkan dan mengembangkan kualifikasi akademik dan kompetensi secara berkelanjutan sejalan dengan perkembangan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni;
- d. bertindak objektif dan tidak diskriminatif atas dasar pertimbangan jenis kelamin, agama, suku, ras, kondisi fisik tertentu, atau latar belakang sosioekonomi peserta didik dalam pembelajaran;
- e. menjunjung tinggi peraturan perundang-undangan, hukum, dan kode etik, serta nilai-nilai agama dan etika; dan
- f. memelihara dan memupuk persatuan dan kesatuan bangsa.

Undang-undang ini menjadi dasar bagi setiap perguruan tinggi untuk mengembangkan kebijakan akademik di tingkat fakultas yang kemudian diimplementasi dalam program studi. Kebijakan ini bisa mengatur kewajiban dosen. Dosen dianggap sebagai individu yang memiliki kepedulian untuk memahami dan mempelajari peraturan demi kelancaran pelaksanaan pendidikan di universitas. Kode etik juga dimiliki oleh setiap perguruan tinggi sebagai landasan berperilaku. Berdasarkan hasil *focus group discussion*, terdapat sosialisasi kebijakan akademik sebagai dasar kode etik dalam perguruan tinggi. Setiap dosen sebagai tenaga pendidik menjadi individu yang memahami peran kebijakan ini agar dosen selalu terhindar dari perilaku tidak beretika.

Berkaitan dengan karyawan perbankan, terdapat hukum yang menciptakan hubungan sosial dengan masyarakat secara kuat dan memberdayakan masyarakat. Tujuan adanya hukum dalam bentuk undang-undang atau kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah untuk membuat pelaku dalam bidang perbankan termasuk individu dalam organisasi perbankan yang sekaligus menjadi anggota masyarakat dapat menempatkan diri sesuai dengan perannya untuk bisa berperilaku sesuai dengan koridor etika dan hukum dengan baik. Tindakan penyelewengan dalam pekerjaan dapat dikurangi karena adanya pemberitahuan kebijakan dan prosedur melalui sosialisasi.

Di bidang perbankan, terdapat kebijakan *Good Corporate Governance* yang dikeluarkan oleh Komite Nasional Kebijakan *Corporate Governance*. Bank dianggap sebagai lembaga intermediasi yang mengatur pertukaran dana masyarakat baik dari dalam negeri maupun luar negeri. Bank menghadapi sejumlah risiko yang meliputi risiko kredit, risiko pasar, risiko operasional dan risiko reputasi. Dengan adanya sejumlah risiko tersebut, menjadikan bank sebagai perusahaan yang banyak mendapatkan peraturan. Selain itu, bank diharapkan dalam menerapkan *good corporate governance* untuk bisa menciptakan kepercayaan dari masyarakat sebagai bagian dari *stakeholder*. Lembaga Bank for International Settlements (BIS) merupakan lembaga yang mengkaji secara terus-menerus mengenai pelaksanaan *good corporate governance*.

Berdasarkan informasi dari *focus group discussion*, dalam bidang perbankan terdapat lima prinsip utama yang harus dipegang oleh setiap pengelola perbankan bahkan individu sebagai karyawan perusahaan perbankan diwajibkan menerapkan lima prinsip utama ini dalam memberikan pelayanan perbankan kepada masyarakat. Penerapan lima pilar ini dimonitor terus-menerus karena agar terhindar dari sejumlah risiko perbankan. Lima pilar tersebut adalah akuntabilitas (*accountability*), tanggung jawab (*responsibility*), independensi (*independency*) dan kewajaran (*fairness*). Lima pilar ini ditujukan untuk dapat melindungi semua pihak yang berkepentingan lainnya yaitu deposan, penabung, pemegang giro, debitur, karyawan, pemerintah, dan investor. Lima pilar ini penting karena perbankan adalah bisnis dalam sistem ekonomi yang merupakan suatu sistem yang tidak berdiri sendiri dan nilai integritas menjadi inti dari pelaksanaan bisnis yang sehat (Brown,

2006). Lima pilar ini merupakan sumber terciptanya nilai integritas dalam bidang perbankan. Nilai integritas dalam lima pilar ini bisa tercipta secara terus-menerus, karena pemerintah sebagai lembaga pengawas, selalu rutin untuk memantau kinerja perbankan melalui audit laporan keuangan yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia. Kondisi ini mau tidak mau memaksa para pengelola bank untuk senantiasa juga menerapkan nilai integritas ini sehari-hari untuk menjaga kinerja bank selalu pada koridor mengutamakan kepentingan bersama. Nilai-nilai sebagai pilar utama ini dirumuskan berdasarkan Komite Nasional Kebijakan *Good Corporate Governance*.

1. Transparansi. Bank diharapkan mengungkapkan informasi yang jelas dan akurat bagi para pemegang kepentingan. Informasi yang diberikan tidak hanya berkaitan dengan hal-hal umum seperti visi misi, strategi perusahaan ataupun kondisi keuangan, namun juga berkaitan dengan pengelolaan risiko, status kepatuhan, dan sistem pelaksanaan *good corporate governance*. Kebijakan perbankan bersifat tertulis dan disosialisasikan secara terus menerus kepada para karyawan perbankan yang menjadi ujung tombak dalam pelaksanaan kebijakan ini.
2. Akuntabilitas. Dalam perbankan, terdapat mekanisme untuk bisa menunjukkan kinerja sesuai dengan tanggung jawabnya. Selain itu, di bank terdapat *check and balance system* dalam mengelola kinerja bank.
3. Tanggung jawab. Untuk mempertahankan keberlangsungan usaha bank, perbankan diharapkan bisa menerapkan *prudential banking practices*. Dengan demikian, semua pihak yang berkepentingan harus memikirkan segala konsekuensi dari setiap keputusan dan melakukan sejumlah pertimbangan. Perbankan harus memiliki kepedulian untuk tanggung jawab sosial.
4. Independensi. Perbankan diharapkan tidak terjebak dari pengaruh dominan dari kelompok tertentu. Keputusan yang dihasilkan paling tidak obyektif dan tidak mendapatkan tekanan dari pihak-pihak tertentu.
5. Kewajaran. Perbankan harus memperhatikan semua pihak-pihak yang berkepentingan dalam memberikan masukan untuk suatu keputusan dan semua pihak terkait bisa mendapatkan akses informasi.

Ketiga, aspek integritas adalah *system integrity capacity*. Konsep ini merupakan kebijakan organisasional yang menguatkan perkembangan moral dalam organisasi dan mendukung terciptanya aspek integritas. Dukungan dari organisasi yang terus-menerus ini bisa diwujudkan dengan sejumlah aspek organisasional yaitu kepemimpinan, budaya kerja, struktur organisasi, kebijakan etika, pelatihan etika, audit kerja. Penguatan aspek ini merupakan sisi eksternal para karyawan baik sebagai dosen maupun karyawan perbankan untuk terus memperhatikan kepentingan orang banyak.

4.9. Penjelasan Aspek Gender

Aspek gender dalam penelitian ini menunjukkan aspek *care*. Secara teori, aspek gender dimaknai perspektif untuk lebih mementingkan aspek perhatian, kasih sayang, dan memberikan perhatian kepada orang lain. Menurut Sevenhuijsen (2003), aspek gender merupakan konstruk yang memiliki sejumlah dimensi yaitu:

1. *Caring about* yaitu memfokuskan adanya pengakuan untuk memberikan perhatian kepada pihak lain.
2. *Taking care of* yaitu memfokuskan pada adanya tanggung jawab untuk memberikan kasih sayang kepada orang lain.
3. *Care-giving* yaitu memberikan aspek empati dan mau mendengarkan keluhan.

4. *Care receiveing* yaitu memfokuskan pada respon menerima perhatian dari pihak lain.

Berdasarkan perspektif ini gender merupakan suatu pemikiran yang cenderung menekankan harmonisasi dengan lingkungan yang ada. Harmonisasi dengan lingkungan ditunjukkan dengan adanya menjaga sistem yang berkembang dapat berjalan dengan baik. Iklim organisasi dibangun untuk menjaga kenyamanan kerja. Selain itu, harmonisasi juga terbentuk karena setiap individu memiliki empati dan kasih sayang pada sesamanya dalam lingkungan kerja. Konflik berusaha dihindari karena individu yang bekerja akan mengalami psikologis negatif. Individu yang bekerja akan merasa tidak nyaman untuk beraktivitas dalam organisasi.

Dimensi-dimensi dalam gender ini menunjukkan adanya perhatian, emosional, kelembutan. Menurut Fakih (1999), gender tidak berkaitan dengan seks. Seks itu sendiri berkaitan dengan perbedaan jenis kelamin. Ciri-ciri pria adalah kuat, rasional sedangkan ciri perempuan adalah lemah lembut, keibuan. Ciri-ciri pria dan perempuan tersebut bisa ditukarkan artinya ada pria yang lemah lembut dan ada perempuan yang kuat dan rasional. Berkaitan dengan gender, merupakan ekspektasi terhadap pria dan perempuan. Gender berkaitan dengan sebuah perspektif untuk memahami kenyataan atau pandangan tertentu.

Penelitian ini menunjukkan bahwa aspek gender memengaruhi perilaku beretika pada karyawan yang bekerja di perbankan. Ada sejumlah penjelasan mengenai terdukungnya hipotesis tersebut. Pertama, karakteristik industri perbankan merupakan industri yang syarat dengan kepatuhan. Individu-individu yang bekerja di perbankan merupakan para pekerja yang pada awalnya akan mendapatkan sosialisasi mengenai etika kerja, kepatuhan terhadap peraturan, kode etik, dan kecenderungan untuk menghindari konflik. Dengan demikian, dalam menjalankan kegiatan atau aktivitas kerja sehari-hari akan menerapkannya dengan optimal.

Kedua, hal ini menunjukkan bahwa setting organisasi perbankan mendukung pelayanan perbankan pada sejumlah pemegang kepentingan terutama investor, konsumen dan pemerintah. Perspektif gender di perbankan menunjukkan bahwa dalam membuat suatu keputusan berkaitan dengan menghindari terjadinya konflik. Konflik ini bisa terjadi antar pemegang saham, antar karyawan atau bahwa antar organisasi dan karyawan. Lingkup kerja perbankan merupakan di bawah otoritas perbankan yang semuanya perlu diatur. Peraturan ini mau tidak mau menjadikan individu memiliki kepekaan untuk memperhatikan segala konsekuensi. Kepekaan ini bisa dibentuk apabila terdapat sosialisasi nilai-nilai yang ada dalam organisasi perbankan.

Berdasarkan Komite Nasional Kebijakan *Good Corporate Governance*, bank memiliki sejumlah kebijakan yang berkaitan dengan sumber daya manusia yang menjamin setiap aspek yaitu:

1. Tidak terjadinya diskriminasi berdasarkan suku, agama, ras, aliran dan gender serta bebas dari tekanan.
2. Perlakuan yang adil, jujur, dan mendorong setiap karyawan yang ingin berkembang seluas-luasnya sesuai potensi, kemampuan, pengalaman dan keterampilan masing-masing karyawan.
3. Terciptanya lingkungan kerja yang kondusif, termasuk kesehatan dan keselamatan kerja agar setiap karyawan dapat bekerja secara kreatif dan produktif.
4. Tersedianya informasi yang transparan dan perlu diketahui oleh karyawan melalui sistem komunikasi yang berjalan baik dan tepat waktu.
5. Kebebasan berserikat bagi para karyawan sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku.

6. Keputusan investasi adalah merupakan dari karyawan, namun investasi pribadi di suatu perusahaan dilarang jika investasi tersebut berpotensi menimbulkan benturan kepentingan sehingga dapat mengganggu pengambilan keputusan untuk kepentingan bank.
7. Bank harus memastikan agar karyawan tidak menggunakan nama, fasilitas, atau hubungan baik bank dengan pihak eksternal untuk kepentingan pribadi.
8. Dalam melaksanakan tugasnya, bank harus mempunyai sistem untuk menjaga agar setiap karyawan menjunjung tinggi standar etika dan nilai-nilai perusahaan serta mematuhi kebijakan, peraturan dan prosedural internal yang berlaku di bank.

Dimensi-dimensi yang ada dalam kebijakan di atas menjadikan individu untuk menekankan kepekaan terhadap kepatuhan agar menjaga standar etika dan nilai-nilai perusahaan. Adanya keragaman sebagai bagian dari indikator dalam gender menguatkan dorongan untuk tidak melakukan tindakan diskriminatif antar sesama, dan memengaruhi individu untuk menciptakan suasana kerja yang aman. Konflik menjadi terhindarkan. Dalam membuat keputusan akan mempertimbangkan konsekuensi jangka panjang.

Dalam penelitian dengan setting universitas, aspek gender tidak memberikan pengaruh pada perilaku beretika. Perilaku beretika terjadi namun, lebih disebabkan oleh penguatan lain. Ada sejumlah aspek yang menjelaskan gender tidak memengaruhi perilaku beretika. Pertama, aspek gender tidak dikuatkan dalam perusahaan. Tanpa perlu bekerja sebagai dosen, sebenarnya individu sudah memiliki gender yang ada dalam dirinya. Dosen bekerja berdasarkan moralitas yang sudah terbentuk artinya pilihan bekerja sebagai dosen sudah menjadi bagian hidup. Motivasi untuk selalu berbuat baik sudah otomatis tertanam dalam hati dosen. Apabila akan melakukan perbuatan yang menyimpang, maka individu akan mudah menghindarinya karena sudah ada alarm otomatis dalam hati. Oleh karena itu, individu dalam menjalankan kegiatan sehari-hari akan senantiasa mengedepankan adanya moralitas tanpa perlu ada penguatan gender oleh perusahaan.

Kedua, bekerja sebagai dosen merupakan sebuah dedikasi atau pengabdian. Pengabdian ini menjadikan dosen bersedia bekerja tulus karena sudah menjadi bagian diri dosen untuk bisa menjalankan sebagai peran pendidik dan pengajar. Tujuan dosen adalah mendidik mahasiswa agar menjadi individu yang bisa memiliki kepribadian unggul, sikap yang optimis, berperilaku etis, menghargai orang lain. Dengan demikian, landasan pengabdian inilah yang selalu memengaruhi dosen untuk berperilaku etis tanpa harus bekerja di universitas.

Ketiga, lingkungan dan budaya dalam organisasi pendidikan termasuk universitas mengarah ke arah idealisme. Budaya dalam organisasi pendidikan menanamkan nilai-nilai yang kuat untuk menjadikan peserta didik untuk menjadi individu yang berkarakter jujur, mau bertanggung jawab, mengedepankan keadilan. Perguruan tinggi merupakan organisasi yang bertanggung jawab untuk membentuk pendidikan karakter. Pembentukan karakter tidak hanya terjadi di dalam keluarga. Namun perguruan tinggi memiliki peran untuk membantu pendidikan karakter pada peserta didik. Lingkungan perguruan tinggi sebagai agen sosialisasi pendidikan memiliki tugas untuk menanamkan nilai-nilai kebaikan dan kemanusiaan. Idealisme ini juga terwujud dalam kegiatan akademik sehari-hari yang harus dikuatkan oleh dosen sebagai pendidik. Pendidikan yang mengedepankan karakter kuat bisa menjadi budaya yang menguat sehingga bisa menjadi dasar untuk bertindak. Pendidikan yang diberikan kepada siswa bersifat lebih formal dengan demikian, individu yang belajar maupun dosen sebagai pengajar mau tidak mau juga harus meresapi, merenungi bersama atas nilai-nilai beretika. Dengan kata lain kondisi lingkungan dan

budaya serta peran sebagai agen sosialisasi turut memengaruhi perilaku beretika tanpa harus ada penguatan gender.

V. Penutup

5.1. Simpulan

Penelitian menunjukkan bahwa nilai integritas memengaruhi perilaku beretika. Pertama, integritas berkaitan dengan moralitas yang dimiliki oleh individu yang bisa menjadi dasar untuk berperilaku. Moralitas ini bisa muncul karena setiap individu memiliki tanggung jawab dan kewajiban untuk mengedepankan kepentingan bersama. Para individu memiliki motivasi untuk menjalankan tugas masing-masing dengan baik dengan menghindari konflik. Kedua, integritas bisa kuat karena adanya sistem hukum, peraturan atau kebijakan. Peraturan yang ditegakkan dengan konsisten mampu mengkondisikan individu yang bekerja dalam organisasi untuk selalu mengikuti aturan yang ada. Dengan demikian, individu selalu berusaha menghindari risiko dan mengupayakan tidak merugikan orang lain. Ketiga, penguatan nilai-nilai melalui aspek organisasional. Aspek organisasional memainkan peranan dalam menegakkan integritas. Aspek kepemimpinan, budaya kerja, penegakan etika menyebabkan terbentuknya perilaku beretika. Sosialisasi aspek-aspek tersebut dikuatkan sejak awal individu memasuki organisasi sehingga mau tidak mau akan membentuk nilai diri yang selalu menjadi pegangan dalam bersikap dan bertindak. Oleh karena itu, hal ini bisa mewujudkan perilaku beretika.

Dalam penelitian ini, pengaruh gender pada perilaku beretika positif, namun hanya pada konteks perbankan. Aspek gender ini berkaitan dengan suatu motivasi untuk empati pada kepentingan orang lain. Individu memiliki kepekaan besar untuk tidak membuat keputusan yang merugikan. Hal ini disebabkan oleh adanya perhatian pada semua pemangku kepentingan secara lebih luas. Berkaitan dengan konteks dosen, aspek gender tidak memengaruhi perilaku beretika. Ada sejumlah aspek yang menjelaskan gender tidak memengaruhi perilaku beretika. Tanpa perlu bekerja sebagai dosen, sebenarnya individu sudah memiliki gender yang ada dalam dirinya. Dosen bekerja berdasarkan moralitas yang sudah terbentuk artinya pilihan bekerja sebagai dosen sudah menjadi bagian hidup. Motivasi untuk selalu berbuat baik sudah otomatis tertanam dalam hati dosen. Bekerja sebagai dosen merupakan sebuah dedikasi atau pengabdian. Pengabdian ini menjadikan dosen bersedia bekerja tulus karena sudah menjadi bagian diri dosen untuk bisa menjalankan sebagai peran pendidik dan pengajar. Lingkungan dan budaya dalam organisasi pendidikan termasuk universitas mengarah ke arah idealisme. Budaya dalam organisasi pendidikan menanamkan nilai-nilai yang kuat untuk menjadikan peserta didik untuk menjadi individu yang berkarakter jujur, mau bertanggung jawab, mengedepankan keadilan. Perguruan tinggi merupakan organisasi yang bertanggung jawab untuk membentuk pendidikan karakter. Kondisi lingkungan dan budaya serta peran sebagai agen sosialisasi turut memengaruhi perilaku beretika tanpa harus ada penguatan gender.

Penelitian ini menunjukkan bahwa ada irisan penjelasan mengenai nilai integritas dan konsep gender. Konsep integritas dan konsep gender dalam perkembangan operasionalisasi indikator-indikator memiliki kesamaan pengukuran. Konsep integritas yang diacu dari Forsyth (1980) merupakan pengukuran integritas yang paling utama dengan memfokuskan pada moralitas. Pengukuran gender yang diadopsi dari Kujala dan Pietilainen (2004) juga menekankan pada perhatian dan empati pada orang lain. Dengan demikian, masing-masing indikator bisa dijelaskan satu sama lain.

5.2. Implikasi Manajerial

Penelitian ini memiliki implikasi manajerial secara umum baik untuk karyawan dosen maupun perbankan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perilaku beretika terjadi. Oleh karena itu agar terjadi penguatan perilaku beretika, aspek integritas dan gender perlu dikuatkan dari waktu-waktu. Meskipun aspek gender tidak memengaruhi perilaku beretika dalam setting perguruan tinggi, aspek gender bisa saja diperkuat dalam sisi organisasi karena memiliki aspek positif yang lebih besar. Implikasi manajerial ini bisa diaplikasikan oleh baik dosen maupun karyawan perbankan. Praktik dan strategi yang bisa dikuatkan dari sisi manajerial sebagai berikut.

Pertama, baik universitas atau perguruan tinggi maupun perbankan menerapkan strategi rekrutmen yang adil dan mampu memilih kandidat-kandidat yang bisa bekerja dan tidak memiliki kecenderungan perilaku menyimpang. Rekrutmen merupakan proses awal untuk menjaring individu-individu dengan pribadi yang unggul karena pada proses selanjutnya akan yang paling aktif untuk berinteraksi dengan lingkungan dan sistem organisasi.

Kedua, mempertahankan kebijakan promosi dan kompensasi yang memadai karena hal ini bertujuan untuk menghindarkan individu untuk melakukan perbuatan yang tidak beretika. Salah satu sumber perilaku tidak etis adanya kekurangan materi untuk kebutuhan sehari-hari.

Ketiga, melaksanakan pelatihan integritas secara internal. Pelatihan yang terus-menerus mengenai aspek integritas dapat dijadikan sebagai media untuk membangun karakter individu untuk selalu berpegangan pada aspek integritas. Pelatihan bisa juga bertujuan untuk menyelesaikan masalah-masalah dalam jangka pendek berkaitan dengan penegakan etika. Pelatihan tidak hanya bersifat kognitif, namun membangun aspek keperilakuan. Keperilakuan bisa dibentuk pelatihan yang terus-menerus.

Keempat, untuk aspek perbankan, penguatan *financial disclosure* perlu diadakan karena berkaitan dengan bentuk tanggung jawab individu yang menjalankan kegiatan perbankan. *Financial disclosure* meliputi suatu pelaporan informasi mengenai investasi uang dari para pemegang kepentingan dengan demikian harus bersifat transparan. Transparansi informasi keuangan yang berjalan secara terus-menerus menjadikan individu sebagai karyawan perbankan memiliki aspek monitoring diri untuk menghindari dari perilaku tidak etis.

Kelima, penguatan *disclosure integrity issue*. Kebijakan untuk mengupayakan perilaku beretika harus diimbangi dengan keberanian untuk menyampaikan terbuka setiap terjadi perilaku yang menyimpang. Dengan demikian, bisa dijadikan media untuk pembelajaran bagi setiap individu yang bekerja. *Disclosure integrity issue* bisa menjadi sebagai cara untuk menguatkan nilai-nilai moral.

Keterbatasan Penelitian dan Saran Penelitian yang Akan Datang

Penelitian ini memiliki keterbatasan dalam hasil penelitian. Pertama, topik penelitian ini terbatas pada aspek integritas dan gender. Penelitian ini menunjukkan adanya pengaruh pada perilaku beretika. Berdasarkan hasil uji R^2 , masih terdapat 75% lebih perilaku beretika bisa disebabkan oleh faktor lain. Faktor-faktor lain yang bisa dijadikan sebagai penentu perilaku beretika di masa yang akan datang antara lain sebagai berikut.

1. Faktor kepemimpinan. Faktor kepemimpinan dianggap bisa memberikan arahan untuk berperilaku karena kepemimpinan bersifat inspiratif dan bisa menjadi model untuk berperilaku. Kepemimpinan dapat menciptakan kewibawaan bagi bawahan untuk bisa mengikuti apa yang dilakukan oleh pemimpin. Kepemimpinan menjadi ujung tombak dalam mewujudkan nilai-nilai integritas bagi terciptanya perilaku beretika.

- Kepemimpinan bisa berfungsi sebagai pemotivasi untuk melakukan kegiatan perilaku beretika. Kepemimpinan para individu di level konseptual akan memberikan warna sendiri sebagai seseorang yang bisa mengayomi.
2. Sosialisasi nilai-nilai integritas. Sosialisasi nilai integritas bisa dijadikan sebagai elemen penguat untuk menegakkan nilai integritas. Sosialisasi merupakan sebagai aktivitas untuk memberitahukan atau menginformasikan mengenai sejumlah kebijakan, aturan, atau kode etik. Sosialisasi ini penting untuk dijadikan acuan bagi karyawan agar bisa berperilaku sesuai dengan aturan yang berlaku.
 3. Aspek internal individu misalnya motivasi, kepribadian. Aspek internal individu dianggap sebagai pendorong untuk berperilaku etika. Input individu ini penting untuk dilakukan karena sebagai pendukung proses kegiatan yang dilakukan sehari-hari. Aspek internal ini merupakan kekuatan yang tidak kalah pentingnya untuk menjamin terbentuknya perilaku beretika. Kepribadian yang baik akan membantu terciptanya perilaku yang baik, karena individu ini akan senantiasa bisa selalu berada dalam langkah yang sesuai dengan aturan.
 4. Iklim organisasi berkaitan dengan sistem, struktur dan kode etik yang tegak diterapkan dalam organisasi akan sangat membantu terbentuknya sikap dan perilaku beretika. Martin & Cullen (2006) berpendapat bahwa kode etik, sistem dan struktur memengaruhi perilaku beretika dalam kehidupan organisasi. Kode etik yang kuat pelaksanaannya akan menjadi pegangan individu untuk menerapkan perilaku etika. Sistem organisasi yang bisa memonitoring perilaku dan memberikan penilaian kinerja sesuai dengan deskripsi kerja akan menjadi acuan untuk menilai seseorang sesuai dengan apa yang sudah ditugaskan. Struktur organisasi yang mendukung dan lebih transparan akan mengurangi kecenderungan individu untuk melakukan perilaku tidak etis.

Kedua, keterbatasan penelitian ini adalah menggunakan pengukuran konsep integritas dan gender yang memiliki indikator-indikator yang saling berhubungan. Dengan demikian dikhawatirkan validitas diskriminan antar konstruk tersebut rendah. Hal ini disebabkan oleh penggunaan alat ukur yang mungkin dianggap belum dicoba secara berulang-ulang hingga menjadi sebuah alat ukur yang mapan. Di samping itu, penggunaan indikator-indikator penelitian cenderung bias karena mengandung indikator-indikator yang dapat mengundang *social desirability bias*. Individu sebagai responden cenderung memberikan nilai positif pada kuesioner yang harus diisi karena berkaitan dengan keterbukaan diri terhadap perilaku etis. Individu mungkin saja menghindari pemberian jawaban yang mungkin tidak mengenakan karena berkaitan dengan pencitraan diri. Oleh karena itu untuk penelitian yang akan datang, indikator-indikator perilaku beretika, nilai integritas dan gender dalam penyusunan pembuatan kuesioner dibuatkan pertanyaan yang bersifat umum, misalnya tidak menggunakan saya, namun dibuat misalnya berdasarkan pertanyaan secara umum dengan membuat perumpamaan secara ideal seseorang bertindak. Misalnya, saya menghindari persaingan seharusnya karena bisa menimbulkan konflik diganti dengan sebagai karyawan yang baik, seharusnya menghindari persaingan karena bisa menimbulkan konflik. Dengan membuat pernyataan lebih umum, individu merasa menjawab pertanyaan tidak dikondisikan untuk dirinya sendiri, namun individu pada umumnya.

Ketiga, penggunaan dosen dan karyawan perbankan masih bersifat terbatas. Hasil penelitian ini hanya bisa digeneralisasi pada dua tipe karyawan ini. Oleh karena itu, dalam penelitian mendatang dilakukan penelitian dengan lingkup yang lebih luas yaitu meliputi

organisasi politik, kepolisian, pemerintah, atau industri jasa lainnya. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan keterwakilan dari masing-masing sektor industri.

Daftar Pustaka

- Ahmad, N.H. & Seet, Pi-Shen. 2010. Gender variations in ethical and socially responsible considerations among SME entrepreneurs in Malaysia. *International Journal of Business and Society*, 11: 77-88.
- Ahmed, P.K. & Machold, S. 2004. The quality of ethics connection: Toward virtuous organizations. *Total Quality Management*, 15: 527-545.
- Atakan, M.G.S., Burnaz, S. & Topcu, Y.I. 2008. An empirical investigation of the ethical perceptions of future managers with a special emphasis on gender Turkish case. *Journal of Business Ethics*, 82: 573-586.
- Audi, R. & Murphy, P.E. 2006. The many faces of integrity. *Business Ethics Quarterly*, 16: 3-21.
- Bateman, C.R. & Valentine, S.R. Investigating the effects of gender on consumer's moral philosophies and ethical intentions. *Journal of Business Ethics*, 95: 393-414.
- Bear, S., Rahman, N. & Post, C. 2010. The impact of board diversity and gender composition on corporate social responsibility and firm reputation. *Journal of Business Ethics*, 97: 207-221.
- Borna, S. & White, G. 2003. Sex and gender: Two confused and confusing concepts in the women in corporate management literature. *Journal of Business Ethics*, 47: 89-99.
- Brown, M.T. 2006. Corporate integrity and public interest: A relational approach to business ethics and leadership. *Journal of Business Ethics*, 66: 11-18.
- Brown, M.E., Trevino, L.K., Harrison, D.A. 2005. Ethical leadership: A social learning perspective for constructs development and testing. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 97: 117-134.
- Daily, C.M. & Dalton, D.R. 2003. Women in the boardroom: A business imperative. *Journal of Business Strategy*, 24: 8-9.
- Davis, A.L. & Rothstein, H.R. 2006. The effect of the perceived behavioral integrity of managers on employee attitude: A meta analysis. *Journal of Business Ethics*, 67: 407-419.
- Dineen, B.R., Lewicki, R.J., and Thomlinson, E.C. 2006. Supervisory guidance and behavioral integrity: Relationship with employee citizenship and deviant behavior. *Journal of Applied Psychology*, 91: 622-635.
- Donleavy, G.D. 2008. No man's land: exploring the space between Gilligan and Kohlberg. *Journal of Business Ethics*, 80: 807-822.
- Ethisphere. 2010. 2010 Worlds Most Ethical Companies. www.ethisphere.com
- Fakih, M. 1999. *Analisis Gender & Transformasi Sosial*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Forsyth, D.R. 1980. A taxonomy of ethical ideologies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39: 175-184.
- Gill, S. 2010. Is gender inclusivity an answer to ethical issues in business: An Indian stance. *Gender in Management: An International Journal*, 25: 37-63.
- Gosling, M. & Huang, H.J. 2010. The fit between integrity and integrative social contracts theory. *Journal of Business Ethics*, 90: 407-417.

- Grojean, M.W., Resick, C.J., Dickson, M.W. & Smith, D.B. 2004. Leaders, values, and organizational climate: Examining leadership strategies for establishing and organizational climate regarding ethics. *Journal of Business Ethics*, 55: 223-241.
- Hair, Jr., Anderson, R.E., Tatham, R.L., & Black, W.C. 2009. *Multivariate Data Analysis*. New Jersey: Prentice-Hall International, Inc.
- Hansen, L.L. 2002. Rethinking the industrial relations tradition from a gender perspective. *Employee Relations*, 24: 190-210.
- Ibrahim, N., Angelidis, J. & Tomic, I.M. Managers' attitudes toward codes of ethics: Are there gender differences? *Journal of Business Ethics*, 90: 343-353.
- Hair, J.F., Black, W.C., Babin, B.J., & Anderson, R.E. 2010. *Multivariate Data Analysis: A Global Perspective*. Upper Saddle River New Jersey: Pearson Education.
- Jaramillo, F., Mulki, J.P. & Solomon, P. 2006. The role of ethical climate on salesperson's role stress, job attitudes, turnover intention, and job performance. *Journal of Personal Selling & Sales Management*, 26: 271-282.
- Kim, S. & Rader, S. 2010. What they can do versus how much they care. *Journal of Communication Management*, 14: 59-80.
- Koh, H.C. & Boo, E.H.Y. 2001. The link between organizational ethics and job satisfaction. A study of managers in Singapore. *Journal of Business Ethics*, 29: 309-324.
- Leung, A.S.M. 2008. Matching ethical work climate to in-role and extra role behaviors in a collectivist work setting. *Journal of Business Ethics*, 79: 43-55.
- Lund, D.B. 2008. Gender differences in ethics judgment of marketing professionals in the united states. *Journal of Business Ethics*, 77: 501-515.
- Maak, T. 2008. Undivided corporate responsibility: Towards a theory of corporate integrity. *Journal of Business Ethics*, 82: 353-368.
- Martin, K.D. & Cullen, J.B. 2006. Continuities and extensions of ethical climate theory: A meta analytic review. *Journal of Business Ethics*, 69: 175-194.
- Mayasari, I. 2008. The Creating of Ethical Work Climate & The Role for Influencing Work Attitude. *Jurnal Paramadina*, 5: 3, Desember.
- Mayasari, I., Wulandari, D., Wiadi, I., & Maharani, A. 2010. Determinants of ethical behavior: An empirical study of implementing marketing strategies. *Studi Tidak Dipublikasi*.
- Mayasari, I. & Wulandari, D. 2009. Perilaku Menyimpang pada Pekerja: Ditinjau dari Perspektif Disposisional dan Situasional, *Jurnal Paramadina*, 6: 2.
- Mayasari, I. & Pramono, R.S. 2009. Kajian Peran Perempuan: Pembuatan Keputusan Beretika dalam Aspek Bisnis Melalui Pendekatan Multi-Prinsip. Dipresentasikan dalam *Seminar Nasional Kepemimpinan yang Berperspektif Gender*, Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta
- McKendall, M., DeMarr, B. & Jones-Ridders, C. 2002. Ethical compliance programs and corporate illegality: Testing the assumptions of the corporate sentencing guidelines. *Journal of Business Ethics*, 23: 37-41.
- Oakley, A. 2002. *Gender on Planet Earth*. Cambridge: Polity Press.
- O'Dwyer, B. & Madden, G. 2006. Ethical codes of conduct in Irish companies: A survey of code content and enforcement procedures. *Journal of Business Ethics*, 63: 217-236.
- Palanski, M.E. & Yammarino, F.J. 2007. Integrity and leadership: Clearing the conceptual confusion. *European Management Journal*, 25: 171-184.

- Pater, A. & Van Gils, A. 2003. Stimulating ethical decision making in a business context: *European Management Journal*, 21: 762-773.
- Pelletier, K.L. & Bligh, M.C. 2008. The aftermath of organizational corruption: Employee attributions and emotional reactions. *Journal of Business Ethics*, 80: 823-844.
- Petrick, J.A. & Quinn, J.F. 2000. The integrity capacity construct and moral progress in business. *Journal of Business Ethics*, 23: 3-18.
- Roman, S. & Ruiz, 2005. Relationship outcomes of perceived ethical sales behavior. The customers's perspective. *Journal of Business Research*, 58: 439-445.
- Schweper, C.H.J. 2005. Ethical climate's relationship to job satisfaction, organizational commitment, and turnover in the sales force. *Journal of Business Research*, 54: 39-52.
- Sevenhuijsen, S. 2003. The place of care: The relevance of the feminist ethic of care for social policy. *Feminist Theory*, 4: 179-197.
- Sikula, A., and Costa, A.D. 1994. Are women more ethical than men? *Journal of Business Ethics*, 13: 859-871.
- Simonson, I., Carmon, Z., Dhar, R., Drolet, A., & Nowlis, S.M. 2001. Consumer research: In search of identity. *Annual Review Psychology*, 54: 249-275.
- Stevens, B. 2008 Corporate ethical codes: Effective instruments for influencing behavior. *Journal of Business ethics*, 78: 601-609.
- Transparency International. www.transparency.org/policy_research/survey.
- Vadi, M. & Jaakson, K. 2006. The importance of value honest: Determining factors and some hints to ethics. *University of Tartu, Faculty of Economic and Business Administration*.
- Vardi, Y., & Wiener, Y. Misbehavior in organizations: A motivational framework. *Organizational Science*, 7: 151-165.
- Weeks, W.A. & Nantel, J. 2004. Corporate codes of ethics and sales force behavior: A case study. *Journal of Business Ethics*, 11: 753-760.
- White, D.W. & Lean, E. 2008. The impact of perceived leader integrity on subordinates in a work team environment. *Journal of Business Ethics*, 81: 765-778.
- Yang, X. and Rivers, C. 2009. Antecedents of corporate social responsibility practices in multi national coporations'subsidiaries: A stakeholder and institutional perspective. *Journal of Business Ethics*, 86: 155-169.

***SERVICE RECOVERY: SOLUSI PROBLEMATIKA KINERJA BISNIS
(STUDI KASUS DI BANK CENTRAL ASIA, KANTOR CABANG PEMBANTU
(KCP) DARMO, SURABAYA)***

Christina Esti Susanti

Fakultas Bisnis - Unika Widya Mandala Surabaya
susantiesti@yahoo.com

Hernanto Vidyatama

Alumni Fakultas Bisnis – Unika Widya Mandala Surabaya

Abstract

The aim of this research are to analyze influence of distributive fairness, procedural fairness, and interactional fairness to service recovery satisfaction and to word of mouth on Bank Central Asia branch office Darmo in Surabaya.

Design of this research is causality research. Population of this research is all of premium personal customer Bank Central Asia branch office Darmo in Surabaya. Sample size is 200 rspondents. Sampling method that used in this research is purposive random sampling. The method of data analyze is hierarchical regression.

The find out of this research show that distributive fairness, procedural fairness, Interactional fairness has a strong influence and significant to service recovery satisfaction to Bank Central Asia branch office Darmo in Surabaya and service recovery satisfaction has a strong influence and significant to word of mouth to Bank Central Asia branch office Darmo in Surabaya.

Keywords: *distributive fairness, procedural fairness, interactional fairness, service recovery satisfaction, dan word of mouth.*

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pemberian atau pelayanan jasa oleh perusahaan mungkin dapat mengalami kegagalan dalam memberikan kepuasan kepada pelanggan apabila perusahaan tidak mengetahui bentuk *service recovery*. *Service recovery* merupakan kemampuan pihak perusahaan dalam menangani masalah.

Menurut Tjiptono (2005:205) beberapa cara untuk mewujudkan *service recovery* yaitu memberikan hasil yang adil (*distributive fairness*), menyediakan proses yang adil (*procedural fairness*) dan merealisasikan interaksi yang adil (*interactional fairness*). Keterampilan memahami dan mengelola emosi pelanggan sangat dibutuhkan dalam manajemen keluhan yang efektif (Edwardson, 1998). *Service recovery* dapat dilakukan dengan prosedur yaitu setiap ada kejadian konsumen lapor kepada *customer service*, kemudian perusahaan akan menangani keluhan tersebut, apabila memang kesalahan terjadi dari pihak perusahaan, maka pihak perusahaan akan mengganti produk/jasa yang telah dibeli.

Dalam bidang perbankan, kepuasan atas pemulihan jasa (*service recovery satisfaction*) nasabah menjadi aset utama karena nasabah yang merasa puas akan terus menggunakan jasa dari bank tersebut dan mereka akan mengajak orang lain untuk ikut menggunakan jasa dari bank itu sendiri, sehingga penting bagi kelangsungan hidup suatu

perbankan. Kepuasan atau ketidakpuasan menurut Kotler (1997:36) merupakan perasaan senang atau kecewa seseorang yang berasal dari perbandingan antara kesannya terhadap kinerja (atau hasil) suatu perusahaan dan harapan-harapannya. Sedangkan Prakash (1991:14) berpendapat bahwa ketidakpuasan dapat dilihat sebagai sebuah variabel yang berubah intensitasnya.

Perilaku keluhan atas ketidakpuasan dapat membahayakan citra perusahaan, seperti tidak lagi menggunakan produk organisasi, berperilaku negatif seperti membicarakan dengan orang-orang di sekitarnya (*word of mouth*) secara negatif (Singh, 1990), memberitahukan keluhan ataupun tidak lagi menggunakan produk dari organisasi tersebut (Prakash, 1991:14). Menurut Assael (1995:633) *word of mouth* adalah komunikasi antar dua atau lebih individu seperti anggota suatu kelompok referensi atau pelanggan dan tenaga penjual. Informasi dari teman akan lebih dapat dipercaya dibandingkan dengan informasi yang diperoleh dari iklan. Dalam hal ini pengaruh individu lebih kuat karena konsumen biasanya lebih mempercayai teman dan kerabat karena lebih dapat dipercaya dibandingkan iklan.

Penelitian mengenai *service recovery* terhadap *word of mouth* telah dilakukan Wirtz dan Matilla (2003). Penelitian tersebut bertujuan untuk mengetahui pengaruh *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* terhadap *word of mouth*. Dari hasil penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* terbukti mempunyai kontribusi pengaruh yang signifikan terhadap *word of mouth*.

Penelitian serupa juga telah dilakukan oleh Dharmayanti (2006), dimana penelitian tersebut bertujuan untuk menguji pengaruh langsung *service performance* terhadap loyalitas, dan menguji pengaruh interaksi *service performance* dan kepuasan nasabah terhadap loyalitas nasabah dengan kepuasan sebagai variabel *moderator* antara *service performance* dan loyalitas nasabah. Hasil penelitian menunjukkan interaksi antara *service performance* dan kepuasan nasabah sebagai variabel *moderator* dapat lebih menjelaskan variasi loyalitas nasabah daripada masing-masing variabel.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh *service recovery attributes* terhadap *word of mouth* dengan *service recovery satisfaction* sebagai variabel *mediating* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya. Hal ini dilakukan karena masing-masing perusahaan saling bersaing untuk menarik pelanggan sebanyak-banyaknya, oleh karena itu bank harus menjaga pelanggan yang ada supaya tidak berpindah tempat dengan cara meningkatkan kualitas layanannya agar pelanggan merasa puas. *service recovery satisfaction* pelanggan dapat dicapai apabila kebutuhan dan keinginan pelanggan dapat terpenuhi. Kebutuhan dan keinginan tersebut salah satunya adalah penanganan keluhan yang sesuai dengan yang diinginkan, sehingga akan menimbulkan *word of mouth* dari para nasabahnya.

1.2 Perumusan Masalah

Perumusan masalah yang diajukan berdasarkan latar belakang tersebut adalah:

1. Apakah *distributive fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya?
2. Apakah *procedural fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya?
3. Apakah *interactional fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya?
4. Apakah *service recovery satisfaction* berpengaruh terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya?

5. Apakah *distributive fairness*, *procedural fairness* dan *interactional fairness* berpengaruh terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya?

II. STUDI / RISET TERKAIT

2.1 Riset Terdahulu

Penelitian ini merupakan replikasi sebagian dari penelitian yang dilakukan oleh Wirtz dan Mattila (2003). Wirtz dan Mattila (2003) menemukan bahwa *service recovery satisfaction* merupakan variabel *mediating* antara *service recovery attributes* (*compensation*, *recovery speed* dan *apology*) dan *behavioral intention* (*repurchase intent* dan *word of mouth*). Penelitian terdahulu dengan penelitian ini terdapat perbedaan khususnya obyek penelitian, tempat penelitian, dan variabel yang digunakan.

2.2 Tinjauan Pustaka

1) *Service Recovery*

Tjiptono (2005:454) menyatakan bahwa *service recovery* berkaitan erat dengan kepuasan pelanggan dan secara umum dapat diwujudkan dengan tiga cara pokok. Pertama, memperlakukan para pelanggan yang tidak puas dengan sedemikian rupa sehingga bisa mempertahankan loyalitas pelanggan. Kedua, penyedia jasa memberikan jaminan yang luas dan tidak terbatas pada ganti rugi yang dijanjikan saja. Ketiga, penyedia jasa memenuhi atau melebihi harapan para pelanggan yang mengeluh dengan cara menangani keluhan pelanggan.

Zemke dan Bell (1990) dalam Lewis dan Spyropoulos (2001:26) menyebutkan bahwa *service recovery* merupakan suatu hasil pemikiran, rencana, dan proses untuk menebus kekecewaan pelanggan menjadi puas terhadap organisasi setelah pelayanan yang diberikan mengalami masalah (kegagalan).

Berdasarkan berbagai definisi tersebut dapat diambil beberapa *key-term* yang menjadi perhatian dalam melakukan *service recovery*, yaitu *service recovery* merupakan tindakan, pemikiran, rencana, dan proses untuk memperbaiki pelayanan bila terjadi kesalahan atau kekecewaan pelanggan dengan menebus kesalahan atau kekecewaan, sehingga pelanggan menjadi puas.

Menurut Lovelock dan Wright dalam Ismail (2003:67), ada dua tujuan utama mengapa pelanggan mengajukan keluhan kepada perusahaan:

1. Pelanggan ingin menutupi kerugian ekonomi yang dideritanya, apakah itu dalam bentuk pemberian ganti rugi atau mendapatkan layanan ulang. Terdapat pula kemungkinan pelanggan akan mengambil tindakan hukum bila masalah tetap tidak terselesaikan.
2. Pelanggan ingin membangun kembali harga dirinya. Ketika karyawan mengacuhkan atau memberikan perlakuan yang buruk dan kasar, maka harga diri dan rasa keadilan pelanggan akan terpengaruh secara negatif. Pelanggan merasa bahwa mereka seharusnya diperlakukan secara terhormat.
3. Apabila pelanggan yang tidak puas mulai mengeluh, maka perusahaan tidak dapat membiarkannya begitu saja tanpa melakukan tindakan apapun.

Secara garis besar menurut Tjiptono (2005:276), ada beberapa cara untuk mewujudkan ketiga aspek pemulihan jasa, yaitu:

1. Memberikan Hasil yang Adil (*Distributive Fairness*)

Bila terjadi kegagalan jasa, pelanggan berharap ada kompensasinya. Bentuk kompensasi ini bisa berwujud permohonan maaf, *refund*, reparasi, penggantian, koreksi harga, maupun kombinasi di antaranya. Untuk itu, perusahaan harus benar-benar

- memahami ekspektasi pelanggan atas kegagalan jasa dan merancang paket kompensasi sedemikian rupa sehingga bisa menutupi biaya kegagalan yang ditanggung pelanggan.
2. Menyediakan Proses yang adil (*Procedural Fairness*)
Prosedur yang adil mencakup tiga elemen penting, yakni (1) perusahaan mengembangkan tanggung jawab atas kegagalan jasa; (2) setiap komplain ditangani dengan cepat, dimulai oleh karyawan yang pertama kali dikontak pelanggan; dan (3) adanya sistem yang fleksibel dan mempertimbangkan pula situasi individual serta masukan dari pelanggan mengenai hasil akhir yang diharapkan.
 3. Merealisasikan Interaksi yang Adil (*Interactional Fairness*)
Perilaku relasi antar pribadi yang adil meliputi kesopanan, perhatian, dan kejujuran; penjelasan atas kegagalan jasa yang terjadi; dan usaha yang tulus dalam memecahkan masalah yang dihadapi pelanggan. Dalam praktik, ini tidak gampang dilakukan sehubungan dengan dua faktor. Pertama, pelanggan seringkali datang ke proses komplain dengan perasaan jengkel dan marah. Keterampilan memahami dan 'mengelola' emosi pelanggan sangat dibutuhkan dalam manajemen komplain yang efektif (Edwardson, 1998:75). Kendala kedua, karyawan seringkali tidak memiliki wewenang untuk menangani masalah. Situasi seperti ini tidak saja membuat pelanggan frustrasi, namun juga karyawan bersangkutan, terutama jika pelanggan mengharapkan tindakan sesegera mungkin.

2) Service Recovery Satisfaction

Band (1991:80) menyatakan “*Service recovery satisfaction is the state in which customer needs, wants and expectation, through the transaction cycle are met or exceeded, resulting in repurchasing and continuity loyalty*”. Artinya kepuasan pemulihan jasa merupakan tingkat dimana kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen dapat terpenuhi melalui suatu transaksi yang akan mengakibatkan pembelian ulang atau kesetiaan yang terus berlanjut.

Untuk mengevaluasi jasa yang bersifat *intangible*, pelanggan umumnya menggunakan beberapa atribut kepuasan berikut (Parasuraman, *et al*, 1985):

1. Berwujud (*tangibles*)
Meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, pegawai dan sarana komunikasi.
2. Keandalan (*reliability*)
Kemampuan memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan segera, akurat, dan memuaskan.
3. Daya tanggap (*responsiveness*)
Keinginan para staf dan karyawan untuk membantu para konsumen dan memberikan pelayanan dengan tanggap.
4. Jaminan (*assurance*)
Mencakup pengetahuan, kemampuan, kesopanan dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki para staf; bebas dari bahaya, risiko atau keragu – ragan.
5. Empati (*emphaty*)
Meliputi kemudahan dalam melakukan hubungan, komunikasi yang baik, perhatian pribadi, dan memahami kebutuhan para konsumen.

Dari beberapa pengukuran *service recovery* tersebut, dalam penelitian ini menggunakan atribut kepuasan yang disampaikan Parasuraman, *et al* (1985) yang terdiri dari berwujud (*tangibles*), keandalan (*reliability*), daya tanggap (*responsiveness*), jaminan (*assurance*) dan empati (*emphaty*). Hal ini dikarenakan pada teori ini sudah banyak digunakan dalam penelitian-penelitian tentang *service quality*, sehingga teori sudah terbukti kuat.

3) *Word of Mouth*

Definisi *word-of-mouth Marketing Association (WOMMA)* dalam Mix (2007), *word-of-mouth* adalah usaha pemasaran yang memicu konsumen untuk membicarakan, mempromosikan, merekomendasikan dan menjual produk/merek kita kepada pelanggan lain. Prasetyo and Ihalauw (2004:75), mengemukakan pendapatnya bahwa komunikasi informal tentang produk atau jasa berbeda dengan komunikasi formal karena dalam komunikasi informal pengirim tidak berbicara dalam kapasitas seorang profesional atau komunikator komersial, tetapi cenderung sebagai teman. Komunikasi ini juga disebut komunikasi dari mulut ke mulut atau gethok tular (*word of mouth communication*) yang cenderung lebih persuasif karena pengirim pesan tidak mempunyai kepentingan sama sekali atas tindakan si penerima setelah itu. Komunikasi ini sangat bermanfaat bagi pemasar.

Sedangkan Khasali (2003:65), mengartikan *word of mouth* sebagai sesuatu hal yang dibicarakan banyak orang. Pembicaraan terjadi dikarenakan ada kontroversi yang membedakan dengan hal-hal yang biasa dan normal dilihat orang. Putri (2007), mengartikan *word-of-mouth* seperti *buzz*, yaitu obrolan murni di tingkat pelanggan yang menular, tentang orang, barang atau tempat. Atau secara lebih umum obrolan tentang brand.

Dari beberapa definisi tersebut, *word of mouth* adalah komunikasi antar dua atau lebih individu seperti anggota suatu kelompok referensi atau pelanggan dan tenaga penjual. Informasi dari teman akan lebih dapat dipercaya dibandingkan dengan informasi yang diperoleh dari iklan. Dalam hal ini pengaruh individu lebih kuat karena konsumen biasanya lebih mempercayai teman dan kerabat karena lebih dapat dipercaya dibandingkan iklan.

4) Pengaruh *Service Recovery Attributes* terhadap *Service Recovery Satisfaction*

Wirtz dan Mattila (2003) menyatakan bahwa *service recovery attributes* mempunyai suatu dampak penting pada kepuasan pelanggan. Seiders dan Berry (1998) menambahkan bahwa pelanggan mengevaluasi pemulihan jasa dengan membandingkan persepsi pelanggan dengan pengalaman yang diterima. Sebagai konsekuensi, kegagalan untuk menemukan suatu harapan kewajaran pelanggan mencetuskan suatu persepsi secara tidak wajar, yang mana akhirnya mengarah pada ketidakpuasan. Di dalam kasus *procedural fairness*, ditemukan persepsi kewajaran secara positif mempengaruhi bagaimana orang-orang bereaksi pada suatu hasil. Goodwin dan Ross (1992:158) menyatakan bahwa *interactional fairness* secara positif berhubungan dengan *service recovery satisfaction*. Karyawan yang meminta permohonan maaf agar dibebaskan dari kesalahan (yaitu: *interactional fairness*) akan memungkinkan pelanggan menjadi puas. Wirtz dan Mattila (2003) menguji tiga dimensi *fairness* menemukan bahwa masing-masing dimensi, yaitu *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* memberikan kontribusi terhadap *service recovery satisfaction*.

5) Pengaruh *Service Recovery Satisfaction* terhadap *Word of Mouth*

Wirtz dan Mattila (2003) menyatakan bahwa, pengaruh antara kepuasan terhadap *word of mouth* adalah: *word of mouth* suatu variabel endogen yang disebabkan oleh kombinasi dari kepuasan sehingga *word of mouth* pelanggan merupakan fungsi dari kepuasan. Jika hubungan antara kepuasan dengan *word of mouth* adalah positif, maka kepuasan yang tinggi akan meningkatkan *word of mouth* pelanggan.

6) Pengaruh *Service Recovery Attributes* terhadap *Word of Mouth*

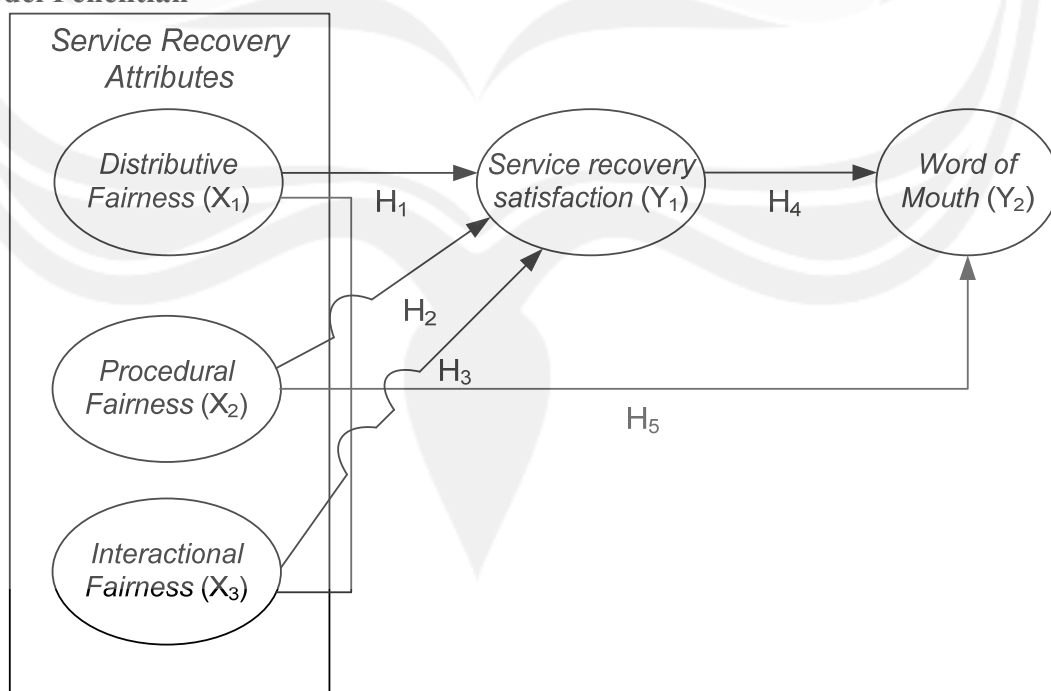
Wirtz dan Mattila (2003) menyatakan bahwa *service recovery attributes* mempunyai pengaruh terhadap *word of mouth*. Konsumen akan mengevaluasi *service recovery attributes* dengan membandingkan persepsi pelanggan dengan pengalaman yang diterima. Harapan ini menyertakan *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness*. Pelanggan yang merasa kurang puas berharap ada kompensasinya melalui *service recovery*. Bila kompensasi tersebut yang berwujud permohonan maaf, *refund*, reparasi, penggantian, koreksi harga, maupun kombinasi di antaranya terlaksana dengan baik dan sesuai dengan harapan konsumen, maka konsumen akan melakukan *word of mouth*. Wirtz dan Mattila (2003) menguji tiga dimensi *fairness* menemukan bahwa masing-masing dimensi, yaitu *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* memberikan kontribusi terhadap *word of mouth*.

2.3 Hipotesis

Berdasarkan perumusan masalah, hipotesis yang dapat diajukan dalam penelitian ini adalah:

1. *Distributive fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia Darmo di Surabaya.
2. *Procedural fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia Darmo di Surabaya.
3. *Interactional fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia Darmo di Surabaya.
4. *Service recovery satisfaction* berpengaruh terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia Darmo di Surabaya.
5. *Distributive fairness*, *procedural fairness* dan *interactional fairness* berpengaruh terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia Darmo di Surabaya.

2.4 Model Penelitian



Gambar 1
Model Penelitian

III. METODE PENELITIAN

Desain penelitian ini menggunakan rancangan penelitian kausal, karena perlu melihat satu variabel atau lebih menyebabkan atau menjadi determinan terhadap variabel lain (Aaker *et al.*, dalam Jasfar, 2002).

3.1 Variabel dan Definisi Operasional Variabel

Variabel-variabel yang diteliti didefinisikan sebagai berikut:

1. *Service recovery attributes* (X)

Persepsi pelanggan secara keseluruhan mengenai penanganan keluhan yang dilakukan perusahaan. Faktor-faktor *service recovery attributes* diukur berdasarkan persepsi pelanggan terhadap:

a. *Distributive Fairness* (X_1)

Tanggapan nasabah terhadap keadilan bentuk kompensasi yang dilakukan oleh perusahaan. Variabel ini diukur dengan bentuk kompensasi yang dilakukan oleh perusahaan yang diwujudkan dalam permohonan maaf, *refund*, reparasi, dan penggantian.

b. *Procedural Fairness* (X_2)

Tanggapan nasabah terhadap keadilan sistem ataupun prosedur penanganan keluhan yang dilakukan oleh perusahaan. Variabel ini diukur dengan sistem yang fleksibel dan mempertimbangkan pula situasi konsumen serta masukan dari pelanggan mengenai hasil akhir yang diharapkan pelanggan, koreksi harga, maupun kombinasi di antaranya.

c. *Interactional Fairness* (X_3)

Tanggapan nasabah terhadap keadilan perilaku relasi yang dilakukan oleh perusahaan. Variabel ini diukur dengan perilaku relasi antar dengan pelanggan yang adil meliputi kesopanan, perhatian, dan kejujuran; penjelasan atas kegagalan jasa yang terjadi; dan usaha yang tulus dalam memecahkan masalah yang dihadapi pelanggan.

2. *Service recovery satisfaction* (Y_1)

Reaksi atau perasaan terhadap apa yang pelanggan terima, dengan membandingkan harapan dan kenyataan dari kinerja karyawan. Variabel ini diukur dengan penggunaan jasa sesuai dengan yang diinginkan oleh pelanggan, pelanggan senang terhadap pelayanan yang diberikan perusahaan, dan fasilitas yang disediakan oleh pihak perusahaan sesuai dengan harapan pelanggan.

3. *Word of mouth* (Y_2)

Komunikasi antar dua atau lebih individu seperti anggota suatu kelompok referensi atau pelanggan dan orang lain. Variabel ini diukur dengan pelanggan akan merekomendasikan kepada orang lain tentang kemudahan bertransaksi di perusahaan kepada orang lain, pelanggan akan menceritakan kepada orang lain tentang penanganan keluhan perusahaan yang baik, dan pelanggan akan menyampaikan kepada orang tentang keunggulan kualitas layanan di perusahaan.

3.2 Pengukuran Data

Untuk pengukuran dari data digunakan penelitian dengan skala *likert* dengan memberikan skor atau bobot pada masing-masing skala 1 – 5 untuk jawaban sangat tidak setuju – sangat setuju.

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah semua nasabah individu premium Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya. Karakteristik sampel penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Nasabah Premium Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya.
2. Pernah melakukan komplain setidaknya 1 kali dalam 6 bulan terakhir.
3. Minimal berusia 17 tahun.
4. Memiliki pekerjaan.

Penelitian ini tidak menggunakan seluruh populasi untuk menjadi anggota sampel. Menurut Hair *et al.*, (1995:65) ukuran sampel yang sesuai dalam penelitian adalah antara 100-200. Berdasarkan pendapat tersebut, maka dalam penelitian ini menggunakan jumlah sampel maksimum yaitu sebanyak 200 orang sebagai responden. Teknik *sampling* atau teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah secara tak acak (*non probability sampling*), yaitu teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel (Sugiyono, 2004:74). Teknik yang digunakan untuk menarik sampel adalah teknik *purposive sampling*.

3.4 Alat Analisis

Teknik analisis data yang digunakan adalah *Hierarchical Regression*, yaitu analisis regresi yang dilakukan secara berjenjang dengan komposisi variabel yang berbeda, mungkin ditambah atau dikurangi. Tujuannya adalah untuk mengetahui perbedaan tingkat pengaruhnya di setiap langkah pengujian. *Hierarchical regression* yang digunakan adalah dengan analisis jalur.

IV. HASIL dan PEMBAHASAN

4.1 Karakteristik Responden

Berdasarkan 200 responden yang ada, seluruh responden adalah nasabah premium Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya. 200 responden yang ada, seluruh responden adalah pernah melakukan komplain setidaknya 1 kali pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya dalam 6 bulan terakhir. Seluruh responden adalah berusia ≥ 17 tahun. 200 responden yang ada, sebanyak 102 orang atau 51% berjenis kelamin laki-laki, dan 98 orang atau 49% berjenis kelamin perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden berjenis kelamin laki-laki, sebesar 51%. Dari 200 responden yang ada, sebanyak 48 orang atau 24% bekerja sebagai pelajar/mahasiswa, 30 orang atau 15% bekerja sebagai pegawai swasta, 19 orang atau 9,5% bekerja sebagai ibu rumah tangga, 68 orang atau 34% bekerja sebagai wiraswasta, 25 orang atau 12,5% bekerja sebagai pegawai negeri dan 10 orang atau 5% bekerja sebagai lain-lain. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden bekerja sebagai wiraswasta, sebesar 34%.

4.2 Uji Validitas dan Reliabilitas

Suatu kuesioner dikatakan valid apabila hasil dari korelasi tersebut mempunyai tingkat signifikansi 0,05 (5%) atau kurang. Berdasarkan analisis data diketahui nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa semua item pertanyaan adalah valid dan layak digunakan.

Uji reliabilitas pada penelitian ini menggunakan teknik alpha yang aplikasinya tidak dilakukan secara manual melainkan dengan menggunakan program komputer SPSS. Hasil uji reliabilitas menunjukkan nilai *cronbach alpha* lebih besar dari 0,6. Hal ini menunjukkan bahwa semua variabel penelitian adalah reliabel dan layak digunakan untuk analisis lebih lanjut.

4.3 Analisis Data

1) Langkah I

Langkah I menjelaskan pengaruh variabel *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* terhadap variabel *service recovery satisfaction* dengan membuat persamaan garis regresi linier berganda. Berdasarkan nilai koefisien regresi variabel *distributive fairness* (X_1) = 0,170, *procedural fairness* (X_2) = 0,143, dan *interactional fairness* (X_3) = 0,605, sehingga menghasilkan persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y_1 = 0,653 + 0,170 X_1 + 0,143 X_2 + 0,605 X_3$$

Berikut ini dijelaskan makna dari persamaan yang disusun ini adalah sebagai berikut:

1. Nilai $a = 0,653$ menunjukkan bahwa apabila *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* memiliki nilai sama dengan nol, maka *service recovery satisfaction* sebesar 0,653.
2. Nilai $b_1 = 0,170$ merupakan nilai koefisien regresi untuk variabel *distributive fairness* terhadap *service recovery satisfaction*. Tanda positif menunjukkan bahwa *distributive fairness* mempunyai pengaruh positif terhadap *service recovery satisfaction*. Apabila *distributive fairness* meningkat sebesar satu satuan nilai, sedangkan nilai variabel bebas yang lain konstan, maka *service recovery satisfaction* juga akan meningkat sebesar 0,170.
3. Nilai $b_2 = 0,143$ merupakan nilai koefisien regresi untuk variabel *procedural fairness* terhadap *service recovery satisfaction*. Tanda positif menunjukkan bahwa *procedural fairness* mempunyai pengaruh positif terhadap *service recovery satisfaction*. Apabila *procedural fairness* meningkat sebesar satu satuan nilai, sedangkan nilai variabel bebas yang lain konstan, maka *service recovery satisfaction* juga akan meningkat sebesar 0,143.
4. Nilai $b_3 = 0,605$ merupakan nilai koefisien regresi untuk variabel *interactional fairness* terhadap *service recovery satisfaction*. Tanda positif menunjukkan bahwa *interactional fairness* mempunyai pengaruh positif terhadap *service recovery satisfaction*. Apabila *interactional fairness* meningkat sebesar satu satuan nilai, sedangkan nilai variabel bebas yang lain konstan, maka *service recovery satisfaction* juga akan meningkat sebesar 0,605.

2) Langkah II

Langkah II menjelaskan pengaruh variabel *service recovery satisfaction* terhadap variabel *word of mouth* dengan membuat persamaan garis regresi linier sederhana. Berdasarkan nilai koefisien regresi variabel *service recovery satisfaction* (Y_1) = 0,817 sehingga menghasilkan persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y_2 = 0,502 + 0,817 Y_1$$

Berikut ini dijelaskan makna dari persamaan yang disusun ini adalah sebagai berikut:

1. Nilai $a = 0,502$ menunjukkan bahwa apabila *service recovery satisfaction* memiliki nilai sama dengan nol, maka *word of mouth* sebesar 0,502.
2. Nilai $b = 0,817$ merupakan nilai koefisien regresi untuk variabel *service recovery satisfaction* terhadap *word of mouth*. Tanda positif menunjukkan bahwa *service recovery satisfaction* mempunyai pengaruh positif terhadap *word of mouth*. Apabila *service recovery satisfaction* meningkat sebesar satu satuan nilai, maka *word of mouth* juga akan meningkat sebesar 0,817.

3) Langkah III

Langkah III menjelaskan pengaruh variabel *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* terhadap variabel *word of mouth* dengan membuat

persamaan garis regresi linier berganda. Berdasarkan nilai koefisien regresi variabel *distributive fairness* (X_1) = 0,277, *procedural fairness* (X_2) = 0,174, dan *interactional fairness* (X_3) = 0,446, sehingga menghasilkan persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y_2 = 0,523 + 0,277 X_1 + 0,174 X_2 + 0,446 X_3$$

Berikut ini dijelaskan makna dari persamaan yang disusun ini adalah sebagai berikut:

1. Nilai $a = 0,523$ menunjukkan bahwa apabila *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* memiliki nilai sama dengan nol, maka *word of mouth* sebesar 0,523.
2. Nilai $b_1 = 0,277$ merupakan nilai koefisien regresi untuk variabel *distributive fairness* terhadap *word of mouth*. Tanda positif menunjukkan bahwa *distributive fairness* mempunyai pengaruh positif terhadap *word of mouth*. Apabila *distributive fairness* meningkat sebesar satu satuan nilai, sedangkan nilai variabel bebas yang lain konstan, maka *word of mouth* juga akan meningkat sebesar 0,277.
3. Nilai $b_2 = 0,174$ merupakan nilai koefisien regresi untuk variabel *procedural fairness* terhadap *word of mouth*. Tanda positif menunjukkan bahwa *procedural fairness* mempunyai pengaruh positif terhadap *word of mouth*. Apabila *procedural fairness* meningkat sebesar satu satuan nilai, sedangkan nilai variabel bebas yang lain konstan, maka *word of mouth* juga akan meningkat sebesar 0,174.
5. Nilai $b_3 = 0,446$ merupakan nilai koefisien regresi untuk variabel *interactional fairness* terhadap *word of mouth*. Tanda positif menunjukkan bahwa *interactional fairness* mempunyai pengaruh positif terhadap *word of mouth*. Apabila *interactional fairness* meningkat sebesar satu satuan nilai, sedangkan nilai variabel bebas yang lain konstan, maka *word of mouth* juga akan meningkat sebesar 0,446.

4.4 Analisis Korelasi

1) Langkah I

Langkah I menjelaskan koefisien korelasi berganda, determinasi berganda dan koefisien korelasi parsial pengaruh variabel *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* terhadap variabel *service recovery satisfaction*.

Koefisien korelasi berganda (R) yang ditunjukkan sebesar 0,812 menunjukkan bahwa antara *distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2) dan *interactional fairness* (X_3) secara simultan mempunyai pengaruh yang kuat terhadap *service recovery satisfaction*. Dikatakan sangat kuat karena nilai koefisien korelasi berada antara 0,8 – 1,0. Koefisien determinasi berganda (R^2) yang ditunjukkan sebesar 0,660 menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *distributive fairness*, *procedural fairness* (X_2) dan *interactional fairness* (X_3) secara simultan terhadap perubahan variabel *service recovery satisfaction* sebesar 66%, sedangkan kontribusi faktor lain terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 34%.

Analisis koefisien korelasi parsial (r) digunakan untuk mengetahui pengaruh antara masing-masing variabel bebas (*distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2) dan *interactional fairness* (X_3)) terhadap variabel terikat (*service recovery satisfaction*) dimana variabel bebas yang lain dianggap tetap.

1. Koefisien korelasi parsial *distributive fairness* (r) yang ditunjukkan sebesar 0,262 menunjukkan *distributive fairness* secara parsial mempunyai pengaruh yang lemah terhadap *service recovery satisfaction*. Dikatakan cukup kuat karena nilai koefisien korelasi berada antara 0,2 – 0,4.
2. Koefisien korelasi parsial *procedural fairness* (r) yang ditunjukkan sebesar 0,222 menunjukkan *procedural fairness* secara parsial mempunyai pengaruh yang lemah

terhadap *service recovery satisfaction*. Dikatakan lemah karena nilai koefisien korelasi berada antara 0,2 – 0,4.

3. Koefisien korelasi parsial *interactional fairness* (r) yang ditunjukkan sebesar 0,667 menunjukkan *interactional fairness* secara parsial mempunyai pengaruh yang kuat terhadap *service recovery satisfaction*. Dikatakan kuat karena nilai koefisien korelasi berada antara 0,60 – 0,80.

Koefisien determinasi parsial (r^2) digunakan untuk mengetahui kontribusi perubahan masing-masing variabel bebas (*distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2) dan *interactional fairness* (X_3)) terhadap perubahan variabel terikat (*service recovery satisfaction*).

1. Koefisien determinasi parsial *distributive fairness* (r^2) sebesar 0,069 menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *distributive fairness* secara parsial terhadap perubahan variabel *service recovery satisfaction* sebesar 6,9%.
2. Koefisien determinasi parsial *procedural fairness* (r^2) sebesar 0,049 menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *procedural fairness* secara parsial terhadap perubahan variabel *service recovery satisfaction* sebesar 4,9%.
3. Koefisien determinasi parsial *interactional fairness* (r^2) sebesar 0,445 menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *interactional fairness* secara parsial terhadap perubahan variabel *service recovery satisfaction* sebesar 44,5%.

2) Langkah II

Langkah II menjelaskan koefisien korelasi pengaruh variabel *service recovery satisfaction* terhadap variabel *word of mouth*. Analisis koefisien korelasi (r) digunakan untuk mengetahui pengaruh antara *service recovery satisfaction* (Y_1) terhadap variabel terikat (*word of mouth*). Koefisien korelasi *service recovery satisfaction* (r) yang ditunjukkan pada lampiran 5 sebesar 0,830 menunjukkan *service recovery satisfaction* mempunyai pengaruh yang sangat kuat terhadap *word of mouth*. Dikatakan sangat kuat karena nilai koefisien korelasi berada antara 0,8 – 1,0. Koefisien determinasi (r^2) digunakan untuk mengetahui kontribusi perubahan *service recovery satisfaction* (Y_1) terhadap perubahan variabel terikat (*word of mouth*). Koefisien determinasi *service recovery satisfaction* (r^2) sebesar 0,689 menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *service recovery satisfaction* terhadap perubahan variabel *word of mouth* sebesar 68,9%.

3) Langkah III

Langkah III menjelaskan koefisien korelasi berganda, determinasi berganda dan koefisien korelasi parsial pengaruh variabel *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* terhadap variabel *word of mouth*.

Koefisien korelasi berganda (R) yang ditunjukkan sebesar 0,775 menunjukkan bahwa antara *distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2) dan *interactional fairness* (X_3) secara simultan mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap *word of mouth*. Dikatakan cukup kuat karena nilai koefisien korelasi berada antara 0,6 – 0,8. Koefisien determinasi berganda (R^2) yang ditunjukkan sebesar 0,601 menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2) dan *interactional fairness* (X_3) secara simultan terhadap perubahan variabel *word of mouth* sebesar 60,1%, sedangkan kontribusi faktor lain terhadap *word of mouth* sebesar 39,9%.

Analisis koefisien korelasi parsial (r) digunakan untuk mengetahui keeratan hubungan antara masing-masing variabel bebas (*distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2) dan *interactional fairness* (X_3)) terhadap variabel terikat (*word of mouth*) dimana variabel bebas yang lain dianggap tetap.

1. Koefisien korelasi parsial *distributive fairness* (r) yang ditunjukkan sebesar 0,383 menunjukkan *distributive fairness* secara parsial mempunyai pengaruh yang lemah terhadap *word of mouth*. Dikatakan lemah karena nilai koefisien korelasi berada antara 0,2 – 0,4.
2. Koefisien korelasi parsial *procedural fairness* (r) yang ditunjukkan sebesar 0,252 menunjukkan *procedural fairness* secara parsial mempunyai pengaruh yang lemah terhadap *word of mouth*. Dikatakan lemah karena nilai koefisien korelasi berada antara 0,2 – 0,4.
3. Koefisien korelasi parsial *interactional fairness* (r) yang ditunjukkan sebesar 0,527 menunjukkan *interactional fairness* secara parsial mempunyai pengaruh yang cukup kuat terhadap *word of mouth*. Dikatakan cukup kuat karena nilai koefisien korelasi berada antara 0,40 – 0,60.

Koefisien determinasi parsial (r^2) digunakan untuk mengetahui kontribusi perubahan masing-masing variabel bebas (*distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2) dan *interactional fairness* (X_3)) terhadap perubahan variabel terikat (*word of mouth*).

1. Koefisien determinasi parsial *distributive fairness* (r^2) sebesar 0,147 menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *distributive fairness* secara parsial terhadap perubahan variabel *word of mouth* sebesar 14,7%.
2. Koefisien determinasi parsial *procedural fairness* (r^2) sebesar 0,064 menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *procedural fairness* secara parsial terhadap perubahan variabel *word of mouth* sebesar 6,4%.
3. Koefisien determinasi parsial *interactional fairness* (r^2) sebesar 0,278 menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *interactional fairness* secara parsial terhadap perubahan variabel *word of mouth* sebesar 27,8%.

4.5 Pengujian Hipotesis

1. Hipotesis 1: *Distributive fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Berdasarkan analisis data menunjukkan nilai $t_{hitung} = 3,795 > t_{tabel} = 1,972$. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima berarti variabel *distributive fairness* (X_1) berpengaruh signifikan terhadap variabel *service recovery satisfaction*.

2. Hipotesis 2: *Procedural fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Berdasarkan analisis data menunjukkan nilai $t_{hitung} = 3,181 > t_{tabel} = 1,972$. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima berarti variabel *procedural fairness* (X_2) berpengaruh signifikan terhadap variabel *service recovery satisfaction*.

3. Hipotesis 3: *Interactional fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Berdasarkan analisis data menunjukkan nilai $t_{hitung} = 12,537 > t_{tabel} = 1,972$. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima berarti variabel *interactional fairness* (X_3) berpengaruh signifikan terhadap variabel *service recovery satisfaction*.

4. Hipotesis 4: *Service recovery satisfaction* berpengaruh terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Berdasarkan analisis data menunjukkan nilai $t_{hitung} = 20,966 > t_{tabel} = 1,972$. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima berarti variabel *service*

recovery satisfaction (Y_1) berpengaruh signifikan terhadap variabel *word of mouth* (Y_2).

5. Hipotesis 5: *Distributive fairness*, *procedural fairness* dan *interactional fairness* berpengaruh terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Berdasarkan analisis data menunjukkan nilai $F_{hitung} = 98,254 > F_{tabel} = 2,65$. Karena $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima berarti variabel *distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2), dan *interactional fairness* (X_3) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel *word of mouth* (Y_2).

4.6 Pembahasan

1. *Distributive fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Nilai koefisien korelasi parsial (r) antara *distributive fairness* terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,262 yang menunjukkan bahwa *distributive fairness* secara parsial mempunyai pengaruh yang lemah terhadap *service recovery satisfaction*, sedangkan nilai koefisien determinasi parsial *distributive fairness* (r^2) terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,069 hal tersebut menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *distributive fairness* secara parsial terhadap perubahan variabel *service recovery satisfaction* sebesar 6,9% dan 93,1% perubahan variabel *service recovery satisfaction* disumbang oleh variabel lain diluar *distributive justice*.

Nilai $t_{hitung} = 3,795 > t_{tabel} = 1,972$ serta probabilitas kesalahan sebesar 0,000 (dibawah 0,05) yang berarti variabel *distributive fairness* (X_1) berpengaruh signifikan terhadap variabel *service recovery satisfaction*. Hasil analisis tersebut menunjukkan *distributive fairness* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *service recovery satisfaction*, artinya bahwa semakin baik *distributive fairness* pada BCA KCP Darmo Surabaya, maka semakin baik pula *service recovery satisfaction* pada BCA KCP Darmo Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa *distributive fairness* merefleksikan bila terjadi kegagalan jasa, nasabah berharap ada kompensasi yang dirasa adil oleh nasabah. Bentuk kompensasi ini bisa berwujud permohonan maaf, *refund* (pembayaran kembali/ganti rugi), dan memberikan jaminan. Untuk itu, BCA harus benar-benar memahami ekspektasi pelanggan atas kegagalan jasa dan merancang paket kompensasi sedemikian rupa sehingga bisa menutupi biaya kegagalan yang ditanggung nasabah, sehingga hal ini akan menimbulkan kepuasan pada nasabah.

Penelitian ini memperkuat teori tentang *distributive justice* oleh Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan bahwa bila terjadi kegagalan jasa, pelanggan berharap ada kompensasi yang adil. Bentuk kompensasi ini bisa berwujud permohonan maaf, *refund*, reparasi, penggantian, koreksi harga, maupun kombinasi di antaranya, sehingga apabila *distributive fairness* baik akan berpengaruh positif pada *service recovery satisfaction*.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa *distributive fairness* merupakan persepsi nasabah terhadap bentuk kompensasi yang dilakukan oleh perusahaan, dimana dengan kompensasi yang baik akan menimbulkan *service recovery satisfaction*.

2. *Procedural fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Nilai koefisien korelasi parsial (r) antara *procedural fairness* terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,222 yang menunjukkan bahwa *procedural fairness* secara parsial mempunyai pengaruh yang lemah terhadap *service recovery satisfaction*, sedangkan nilai koefisien determinasi parsial *procedural fairness* (r^2) terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,049, hal tersebut menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *procedural fairness* secara parsial terhadap perubahan variabel *service recovery satisfaction* sebesar 4,9% dan 95,1% pengaruh variabel *service recovery satisfaction* disumbang oleh variabel lain di luar variabel *procedural fairness*.

Nilai $t_{hitung} = 3,181 > t_{tabel} = 1,972$ serta probabilitas kesalahan sebesar 0,000 (dibawah 0,05) yang berarti variabel *procedural fairness* (X_2) berpengaruh signifikan terhadap variabel *service recovery satisfaction*. Hasil analisis tersebut menunjukkan *procedural fairness* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *service recovery satisfaction*, artinya bahwa semakin baik *procedural fairness* pada BCA KCP Darmo Surabaya, maka semakin baik pula *service recovery satisfaction* BCA KCP Darmo Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa *procedural fairness* merefleksikan prosedur yang adil mencakup tiga elemen penting, yakni (1) perusahaan mengembangkan tanggung jawab atas kegagalan jasa; (2) setiap keluhan ditangani dengan cepat, dimulai oleh karyawan yang pertama kali dikontak pelanggan; dan (3) adanya sistem yang fleksibel dan mempertimbangkan pula situasi individual serta masukan dari pelanggan mengenai hasil akhir yang diharapkannya, dimana dengan adanya *procedural fairness* yang baik akan menimbulkan *service recovery satisfaction* pada nasabah.

Penelitian ini memperkuat teori tentang *procedural justice* oleh Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan bahwa prosedur yang adil mencakup tiga elemen penting, yakni (1) perusahaan mengembang tanggung jawab atas kegagalan jasa; (2) setiap komplain ditangani dengan cepat, dimulai oleh karyawan yang pertama kali dikontak pelanggan; dan (3) adanya sistem yang fleksibel dan mempertimbangkan pula situasi individual serta masukan dari pelanggan mengenai hasil akhir yang diharapkannya, sehingga apabila *procedural fairness* baik akan berpengaruh positif pada *service recovery satisfaction*.

Temuan ini dengan hasil penelitian penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa *procedural fairness* merupakan persepsi nasabah terhadap sistem ataupun prosedur penanganan keluhan yang dilakukan oleh perusahaan, dimana dengan prosedur yang baik akan menimbulkan *service recovery satisfaction*.

3. *Interactional fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Nilai koefisien korelasi parsial (r) antara *interactional fairness* terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,667 yang menunjukkan bahwa *interactional fairness* secara parsial mempunyai pengaruh yang kuat terhadap *service recovery satisfaction*, sedangkan nilai koefisien determinasi parsial *interactional fairness* (r^2) terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,445, hal tersebut menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *interactional fairness* secara parsial terhadap perubahan variabel *service recovery satisfaction* sebesar 44,5% dan 45,5% perubahan variabel *service recovery satisfaction* disumbang oleh variabel lain di luar variabel *interactional fairness*.

Nilai $t_{hitung} = 12,537 > t_{tabel} = 1,972$ serta probabilitas kesalahan sebesar 0,000 (dibawah 0,05) yang berarti variabel *interactional fairness* (X_3) berpengaruh signifikan terhadap variabel *service recovery satisfaction*. Hasil analisis tersebut menunjukkan

interactional fairness memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *service recovery satisfaction* pada BCA KCP Darmo Surabaya, artinya bahwa semakin baik *interactional fairness* pada BCA KCP Darmo Surabaya, maka semakin baik pula *service recovery satisfaction* pada BCA KCP Darmo Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa *interactional fairness* merefleksikan perilaku relasi antar pribadi yang adil meliputi kesopanan, perhatian, dan kejujuran; penjelasan atas kegagalan jasa yang terjadi; dan usaha yang tulus dalam memecahkan masalah yang dihadapi pelanggan, sehingga hal ini akan berakibat pada *service recovery satisfaction*.

Penelitian ini memperkuat teori tentang *interactional justice* oleh Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan bahwa perilaku relasi antar pribadi yang adil meliputi kesopanan, perhatian, dan kejujuran; penjelasan atas kegagalan jasa yang terjadi; dan usaha yang tulus dalam memecahkan masalah yang dihadapi pelanggan, sehingga apabila *interactional fairness* baik akan berpengaruh positif pada *service recovery satisfaction*.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa *interactional fairness* merupakan persepsi nasabah terhadap perilaku relasi yang dilakukan oleh perusahaan dengan nasabah, dimana dengan perilaku relasi yang baik akan menimbulkan *service recovery satisfaction*.

4. *Service recovery satisfaction* berpengaruh terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Nilai koefisien korelasi parsial (r) antara *service recovery satisfaction* terhadap *word of mouth* sebesar 0,830 yang menunjukkan bahwa *service recovery satisfaction* mempunyai pengaruh yang sangat kuat terhadap *word of mouth*, sedangkan nilai koefisien determinasi *service recovery satisfaction* (r^2) terhadap *word of mouth* sebesar 0,689, hal tersebut menunjukkan bahwa kontribusi perubahan variabel *service recovery satisfaction* terhadap perubahan variabel *word of mouth* sebesar 68,9% dan 31,1% perubahan *word of mouth* disumbang oleh variabel lain di luar variabel *service recovery satisfaction*.

Nilai $t_{hitung} = 20,966 > t_{tabel} = 1,972$ serta probabilitas kesalahan sebesar 0,000 (dibawah 0,05) yang berarti variabel *service recovery satisfaction* (Y_1) berpengaruh signifikan terhadap variabel *word of mouth*. Hasil analisis tersebut menunjukkan *service recovery satisfaction* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *word of mouth*, artinya bahwa semakin baik *service recovery satisfaction* pada BCA di Surabaya, maka semakin baik pula *word of mouth* pada BCA di Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa *service recovery satisfaction* merupakan evaluasi purna beli dimana alternatif yang dipilih sekurang-kurangnya memberikan hasil sama atau melebihi harapan pelanggan. Tujuan dari suatu bisnis pada dasarnya untuk menciptakan *service recovery satisfaction* dari para pelanggan terhadap produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Apabila nilai dari suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan sesuai dengan kebutuhan dan keinginan dari pelanggan maka terciptalah suatu *service recovery satisfaction* dari pelanggan, yang pada akhirnya akan menimbulkan *word of mouth*.

Penelitian ini memperkuat teori Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan bahwa kepuasan pemulihan jasa merupakan tingkat dimana kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen dapat terpenuhi melalui suatu transaksi yang akan mengakibatkan pembelian ulang atau kesetiaan yang terus berlanjut, sehingga apabila *service recovery satisfaction* baik akan berpengaruh positif pada *word of mouth*.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa proses terciptanya *word of mouth* terhadap produk/jasa didasarkan pada pengalaman individual dengan merek tersebut. Pengalaman akan menjadi sumber bagi konsumen bagi terciptanya rasa percaya dan pengalaman ini akan

mempengaruhi evaluasi konsumen dalam konsumsi, penggunaan atau kepuasan secara langsung dan kontak tidak langsung dengan produk/jasa.

5. *Distributive fairness*, *procedural fairness* dan *interactional fairness* berpengaruh terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya

Nilai koefisien korelasi berganda (R) sebesar 0,775 menunjukkan bahwa antara *distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2), dan *interactional fairness* (X_3) secara simultan mempunyai pengaruh yang kuat terhadap Y (*Word of Mouth*). Dari nilai koefisien determinasi berganda (R^2) dapat diketahui bahwa besarnya kontribusi variabel bebas (X) secara simultan terhadap variabel terikat (Y), adalah sebesar 60,1%, sedangkan 39,9% dipengaruhi oleh faktor lain diluar variabel *distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2), dan *interactional fairness* (X_3). Hal ini berarti bahwa semakin meningkat *distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2), dan *interactional fairness* (X_3), maka *word of mouth* (Y_2) juga semakin meningkat.

Nilai F_{hitung} pada taraf signifikansi 5 % adalah sebesar 98,254 dengan nilai signifikansi 0,000 yang berarti variabel bebas secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y). Dengan kata lain, bahwa variabel-variabel *distributive fairness* (X_1), *procedural fairness* (X_2), dan *interactional fairness* (X_3) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel Y (*word of mouth*). Hal ini berarti semakin meningkat *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* maka *word of mouth* juga semakin meningkat. Temuan ini sejalan dengan penelitian hasil penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa konsumen yang memiliki *distributive fairness*, *procedural fairness* dan *interactional fairness* yang baik akan mempengaruhi *word of mouth* pelanggan.

Penelitian ini memperkuat teori Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan bahwa pelanggan mengevaluasi pemulihan jasa dengan membandingkan persepsi pelanggan dengan pengalaman yang diterima. Harapan ini meliputi 3 hal, yaitu: *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness*, sehingga *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* akan mempengaruhi *word of mouth*.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa konsumen yang mendapatkan *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* yang baik akan mempengaruhi *word of mouth*.

V. PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan dari hasil analisis dan pembahasan maka simpulan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. *Distributive fairness* berpengaruh kuat dan signifikan terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya yang ditunjukan dengan nilai rata-rata sebesar 3,303 dengan nilai koefisien korelasi parsial (r) antara *distributive fairness* terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,262 dan nilai koefisien determinasi parsial *distributive fairness* (r^2) terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,069. Hal tersebut menunjukkan bahwa apabila konsumen memperoleh *distributive fairness* yang baik pada BCA, maka *service recovery satisfaction* juga akan baik pada BCA KCP Darmo Surabaya. Bila terjadi kegagalan jasa, pelanggan berharap ada kompensasinya (*distributive fairness*). Penelitian ini memperkuat teori tentang *distributive justice* oleh Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan bahwa bila terjadi kegagalan jasa, pelanggan berharap ada kompensasi

- yang adil. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa *distributive fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction*.
2. *Procedural fairness* berpengaruh kuat dan signifikan terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia Darmo di Surabaya yang ditunjukkan dengan nilai rata-rata sebesar 3,578 dengan nilai koefisien korelasi parsial (r) antara *procedural fairness* terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,222 dan nilai koefisien determinasi parsial *procedural fairness* (r^2) terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,049. Hal tersebut menunjukkan bahwa apabila konsumen memperoleh *procedural fairness* yang baik pada BCA, maka *service recovery satisfaction* juga akan baik pada BCA KCP Darmo Surabaya. Penelitian ini memperkuat teori tentang *distributive justice* oleh Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan bahwa apabila konsumen mendapatkan prosedur yang adil akan berpengaruh positif pada *service recovery satisfaction*. Temuan ini dengan hasil penelitian penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa *procedural fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction*.
 3. *Interactional fairness* berpengaruh kuat dan signifikan terhadap *service recovery satisfaction* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya yang ditunjukkan dengan nilai rata-rata sebesar 3,177 dengan nilai koefisien korelasi parsial (r) antara *interactional fairness* terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,667 dan nilai koefisien determinasi parsial *interactional fairness* (r^2) terhadap *service recovery satisfaction* sebesar 0,445. Hal tersebut menunjukkan bahwa apabila konsumen memperoleh *interactional fairness* yang baik pada BCA, maka *service recovery satisfaction* juga akan baik pada BCA KCP Darmo Surabaya. Penelitian ini memperkuat teori tentang *interactional justice* oleh Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan perilaku relasi antar pribadi yang adil akan berpengaruh positif pada *service recovery satisfaction*. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa *interactional fairness* berpengaruh terhadap *service recovery satisfaction*.
 4. *Service recovery satisfaction* berpengaruh kuat dan signifikan terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya yang ditunjukkan dengan nilai rata-rata sebesar 3,645 dengan nilai koefisien korelasi parsial (r) antara *service recovery satisfaction* terhadap *word of mouth* sebesar 0,830 dan nilai koefisien determinasi parsial *service recovery satisfaction* (r^2) terhadap *word of mouth* sebesar 0,689. Hal ini menunjukkan bahwa apabila *Service recovery satisfaction* baik, maka *word of mouth* juga akan baik pada BCA KCP Darmo Surabaya. Penelitian ini memperkuat teori tentang *service recovery satisfaction* oleh Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan kepuasan pemulihan jasa merupakan tingkat dimana kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen dapat terpenuhi melalui suatu transaksi yang akan mengakibatkan pembelian ulang atau kesetiaan yang terus berlanjut, sehingga akan berpengaruh positif pada *word of mouth*. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa *service recovery satisfaction* berpengaruh terhadap *word of mouth*.
 5. *Distributive fairness*, *procedural fairness* dan *interactional fairness* berpengaruh kuat dan signifikan terhadap *word of mouth* pada Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen yang memperoleh *distributive fairness*, *procedural fairness* dan *interactional fairness* yang baik, maka *word of mouth* juga akan baik pada BCA KCP Darmo Surabaya. Penelitian ini memperkuat teori tentang *service recovery satisfaction* oleh Seider dan Berry (1998:10) yang menyatakan

kepuasan pemulihan jasa merupakan tingkat dimana kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen dapat terpenuhi melalui suatu transaksi yang akan mengakibatkan pembelian ulang atau kesetiaan yang terus berlanjut, sehingga akan berpengaruh positif pada *word of mouth*. Penelitian ini memperkuat teori tentang *fairness* oleh Seider dan Berry (1998:10) pelanggan mengevaluasi pemulihan jasa dengan membandingkan persepsi pelanggan dengan pengalaman yang diterima sehingga akan mempengaruhi *word of mouth*. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian Wirtz dan Mattila (2003) yang menyatakan bahwa konsumen yang mendapatkan *distributive fairness*, *procedural fairness*, dan *interactional fairness* yang baik akan mempengaruhi *word of mouth*.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Untuk meningkatkan *distributive fairness*, Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya memberikan ganti rugi (kompensasi) sesuai dengan yang dijanjikan. Bentuk kompensasi ini bisa berwujud permohonan maaf, *refund*, reparasi, penggantian, koreksi harga, maupun kombinasi di antaranya, sehingga apabila *distributive fairness* baik akan berpengaruh positif pada *service recovery satisfaction*.
2. Untuk meningkatkan *procedural fairness*, Bank Central Asia KCP Darmo Surabaya memberikan prosedur yang adil atas kegagalan jasa yang terjadi. Prosedur yang adil mencakup tiga elemen penting, yakni (1) perusahaan mengembang tanggung jawab atas kegagalan jasa; (2) setiap komplain ditangani dengan cepat, dimulai oleh karyawan yang pertama kali dikontak pelanggan; dan (3) adanya sistem yang fleksibel dan mempertimbangkan pula situasi individual serta masukan dari pelanggan mengenai hasil akhir yang diharapkannya, sehingga apabila *procedural fairness* baik akan berpengaruh positif pada *service recovery satisfaction*.
3. Untuk meningkatkan *interactional fairness*, BCA KCP Darmo Surabaya selalu memberikan perilaku relasi pribadi dengan nasabah yang baik apabila terjadi keluhan. Perilaku relasi antar pribadi yang adil meliputi kesopanan, perhatian, dan kejujuran; penjelasan atas kegagalan jasa yang terjadi; dan usaha yang tulus dalam memecahkan masalah yang dihadapi pelanggan, sehingga apabila *interactional fairness* baik akan berpengaruh positif pada *service recovery satisfaction*.
4. Untuk meningkatkan *service recovery satisfaction*, BCA KCP Darmo Surabaya selalu memperhatikan kepuasan pemulihan jasa, di mana kebutuhan, keinginan dan harapan konsumen dapat terpenuhi melalui suatu transaksi yang akan mengakibatkan pembelian ulang atau kesetiaan yang terus berlanjut, seperti meningkatkan kinerja karyawan dan selalu menepati janjinya sesuai yang dijanjikan kepada nasabah, serta selalu jujur apabila terjadi kesalahan dalam menangani nasabah.

DAFTAR PUSTAKA

- Arcana, Nyoman, (1996), *Pengantar Statistik II untuk Ekonomi Bagian Inferensial*, Surabaya: Unika Widya Mandala.
- Assael, Henry, (1995), *Consumer Behavior and Marketing Action*, Fourth Edition, Boston : PWS-Kent Publishing Company.
- Band, William A., (1991), *Creating Value for Customer: Designing and Implementation A Total Corporate Strategy*, Canada: John Wiley and Sons Inc.
- Cooper Donald R., dan C. William Emory, (1996), *Metode Penelitian Bisnis*, Jilid I, Edisi kelima, Jakarta: PT. Gramedia.

- Dharmayanti, Diah, (2006), Analisis Dampak *Service Performance* Dan Kepuasan Sebagai *Moderating Variable* Terhadap Loyalitas Nasabah (Studi pada Nasabah Tabungan Bank Mandiri Cabang Surabaya, *Jurnal Manajemen Pemasaran*, VOL. 1, NO. 1: 35-43.
- Edwardson, M., (1998), Measuring consumer Emotions in Service Encounters: An Exploratory Analysis, *Australasian Journal of Market Research*, Vol. 6, No. 2: 34-48.
- Engel, James F., Roger D. Blackwell, and Paul W. Miniard, (1995), *Customer Behavior*, , Orlando: The Dryden Press.
- Ghozali, Imam, (2005), *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Goodwin, C. dan Ross, I., (1992), Consumer responses to service failures: influence of procedural and interactional fairness perception", *Journal of Business Research*, Vol. 25, No. 2:149-163.
- Hair, J.F, Anderson, R.E., Tatham, R.L, & Black, W.C, (1995), *Multivariate Data Analysis*, Fourth ed., New Jersey: Prentice Hall.
- <http://www.sinarharapan.co.id/uang&efek/gaya%20hidup/gaya01.html> diakses pada Tanggal 15 Maret 2009
- Ismail, M., (2003), *Pemulihan Layanan: Peluang Untuk Meningkatkan Loyalitas Pelanggan*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Jasfar, Farida, (2002), Kualitas Hubungan Dalam Jasa Penjualan: Pengaruh Hubungan Interpersonal Tenaga Penjualan Pada Perusahaan Asuransi Jiwa, *Jurnal Riset Ekonomi dan Manajemen*, Vol. 2. No. 3:18-30.
- Kasali, Rhenald, (2003), *Manajemen Periklanan: Konsep dan Aplikasinya di Indonesia*, cetakan kedua, Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.
- Kotler, Philip, (1997). *Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control*. 9th Edition., Prentice Hall International, Inc., Englewood Cliffs., New Jersey.
- _____, (2000), *Manajemen Pemasaran*, Jilid 1, Edisi Milenium, Jakarta: Prehallindo.
- _____, (2003), *Manajemen Pemasaran*, Edisi Kesebelas, Jilid 2, Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia.
- Kuntz, David L. dan Louise Boone, (1995), *Contemporary Marketing Plus*, Eight Edition, International Edition, The Dryden Press.
- Kustitanto, (1995), *Metodologi Penelitian*, Edisi kedua, Jakarta: LP3ES.
- Lewis, Barbara R., dan Sotiris Spyropoulos, (2001), Service failures and recovery in retail banking: the customer's perspective, *International Journal of Bank Marketing*, Vol. 19, No. 1:34-47.
- Mix No.05, *Marketing, Selling, PR, Advertising, Promotion & Media*, Tanggal 01 Juni 2007: 38-39.
- Mowen, J.C. and M. Minor, (1995), *Consumer Behavior*, Boston: Irwin.
- Nasir, (2000), *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Parasuraman, A., Zeithaml, V.A. and Berry, L.L., (1985), "SERVQUAL: a multiple item scale for measuring consumer perceptions of service quality", *Journal of Retailing*, Vol. 64, No. 1:12-40.
- Peter, J. Paul dan Olson Jerry C. (1999). *Consumer Behavior and Marketing Strategy*. Edisi Kelima, Singapore, The Mc.Graw Hill Companies, Inc.

- Prakash, Ved. (1991). Intensity of Dissatisfaction and Consumer Complaining Behavior. *Journal of Consumer Satisfaction Dissatisfaction and Complaining Behavior*. Vol. 4. pp. 110-122.
- Prasetijo, Ristiyanti, dan Ihalauw, John, (2004), *Perilaku Konsumen*, Edisi satu, Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Putri, Rinella, (2007), Peran Data Demografi dalam Pemasaran, diakses dari http://vibiznews.com/new/journal_last.php?sub=journal&month=November&tahun=2007&page=sales pada Tanggal 10 Februari 2009
- Reichheld, F.F. and Sasser, W., (1990), "Zero defections: quality comes to services", *Harvard Business Review*, September/October, pp. 105-11.
- Rosen, E., (2000), *How to Create Word-of-Mouth Marketing*, New York: Doubleday.
- Rust, Roland T., Valarie A. Zeithaml & Katherine N. Lemon, (2000), *Driving Customer Equity: How Customer Lifetime Value is Reshaping Corporate Strategy*, New York: The Free Press.
- Santoso, Singgih, (2000), *Riset Pemasaran*, Jakarta: Penerbit PT. Elex Media Komputindo.
- Seider, K. dan Berry L., (1998), Service fairness: What it is and why it matters, *Academy of Management Executive*, Vol. 12: 8 – 20.
- Silalahi, Gabriel Amin, (2003), *Metode Penelitian dan Studi Kasus*, Cetakan Pertama, Sidoarjo: Citra Media.
- Singh, I., (1990), "Voice, exit, and negative word-of-mouth behaviors: an investigation across three service categories", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 18, Winter, pp. 1-15.
- Sugiyono, (2004), *Metode Penelitian Bisnis*, Edisi Kelima, Bandung: CV. Alfabeta.
- Tjiptono, Fandy, (2001), *Strategi Pemasaran*, Yogyakarta: Andi Offset.
- _____, (2005), *Pemasaran Jasa*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Wirtz, Jochen dan Anna S. Matilla, (2003), Consumer responses to compensation, speed of recovery and apology after a service failure, *International Journal of Service Industry Management*, Vol. 15 No. 2: pp. 150-166

**SKOR RISIKO KREDIT, ANALISIS DISKRIMINAN
DAN KELAYAKAN KREDIT MODAL KERJA**

Hari Sukarno

Prodi Manajemen

Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Email: hari_sukarno2003@yahoo.com

Elok Faiqotul Himmah

Prodi Manajemen

Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Email: elok_chaniq@yahoo.com

Abstract

This research aims to analyze and know the indicators of credit risk scoring which can distinguish the debtor been accepted or rejected to obtain working capital loans from bank. Credit risk scoring indicators include: repayment capacity against instalment, confidence level, historical relationships with banks, personal life behaviour, housing ownership, length of trying and marketing. This type of study is testing the hypothesis. Sampling method used was accidental sampling, meaning that the sample size used in this study depending on the number of borrowers working capital loans (accepted, rejected) permitted or provided by bank for examination. The results in this study were of the seven indicators of credit risk scoring six indicators that there is a discriminator. The six indicators include: repayment capacity against instalment, confidence level, history of bank relationships, personal life behaviour, housing ownership, and marketing, while the length of trying not to be used as a differentiator for working capital loans accepted or rejected.

Keywords: credit risks scoring, discriminant analysis, bank

I. PENDAHULUAN

Bank, menurut UU No. 7/1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU No.10/1998, merupakan badan usaha yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kepada masyarakat dalam bentuk kredit dan bentuk-bentuk lainnya dalam rangka meningkatkan taraf hidup masyarakat banyak. Dengan demikian, bank memainkan peran penting dalam menyediakan dan meyelenggarakan prasarana aliran dana masyarakat.

Dana masyarakat yang berhasil dihimpun oleh bank pada dasarnya merupakan dana yang tidak/belum dikonsumsi oleh masyarakat sehingga dianggap belum produktif. Selanjutnya dana tersebut ditransformasikan oleh bank melalui berbagai jasa bank sehingga menjadi dana yang produktif. Misalnya, deposit (simpanan masyarakat) di sisi penghimpunan dana, kemudian ditransformasikan menjadi kredit di sisi penyaluran dana.

Khusus tentang penyaluran kredit, dengan belajar dari pengalaman krisis perbankan pada tahun 1998, saat ini Bank Indonesia kembali menekankan pentingnya untuk disiplin menerapkan prinsip kehati-hatian (*prudential banking*) bagi industri perbankan. Pada masa itu, pemicu krisis adalah melemahnya nilai tukar rupiah sehingga membawa dampak banyaknya kredit bermasalah (*non performing loan-NPL*). Nilai tukar rupiah yang

melemah pada umumnya diantisipasi dengan tingginya suku bunga kredit, sehingga menyebabkan sektor riil tidak mampu membayar kewajibannya. Selanjutnya, kegagalan pembayaran kewajiban ini berdampak pada banyaknya bank yang mengalami kerugian, khususnya kerugian dari aktivitas perkreditan. Padahal pendapatan bank dari kegiatan penyaluran kredit ini merupakan kontributor terbesar bagi pendapatan operasional bank.

Meskipun pemicu kredit bermasalah banyak bersumber dari kredit korporasi, keberadaan skim kredit *retail* juga tidak bisa diabaikan. Jika potensi risiko kredit *retail* tidak diperhatikan, bukan mustahil akan menjadi masalah bagi bank di kemudian hari. Perhatian terhadap kredit *retail* akan makin serius khususnya bagi bank yang mengkonsentrasikan operasionalnya melayani nasabah *retail*. Pada kredit *retail*, bank perlu mengidentifikasi operasional kreditnya guna menentukan indikator yang digunakan untuk menilai kelayakan calon debitur. Analisis terhadap profil debitur sangat diperlukan karena hal ini bisa menjadi sumber pemicu kredit bermasalah. Pemantauan secara rutin profil debitur dapat menjadi *early warning system* atas kredit yang berisiko tinggi.

Pada umumnya, bank membedakan kredit *retail* menjadi tiga kelompok, yaitu kredit modal kerja, kredit investasi dan kredit konsumtif. Kredit modal kerja ditujukan untuk membantu penguatan modal kerja debitur sehingga terjamin kelancaran operasional bisnisnya. Kredit investasi ditujukan untuk membantu pengembangan usaha debitur, seperti pembelian mesin baru, perluasan pabrik, dan lain-lain. Adapun kredit konsumtif ditujukan bagi debitur perseorangan untuk memenuhi kebutuhan konsumsinya, seperti pembelian sepeda motor/mobil, renovasi rumah, dan lain-lain.

Penggunaan modal kerja yang menguntungkan adalah penggunaan modal kerja yang sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas perusahaan. Bila perusahaan mengajukan kredit di bank berarti mereka berani mengambil risiko, karena jika perusahaan melakukan kesalahan dalam mengelola usaha maka akan terjadi kemacetan usaha, atau kesulitan keuangan. Padahal angsuran kredit modal kerja (pokok pinjaman + bunga) harus tetap dibayar. Oleh karena itu, bank berkewajiban untuk menerapkan prinsip-prinsip prudential banking dengan disiplin. Bank harus meneliti, mengkaji, menilai dan menyeleksi seluruh permohonan kredit modal kerja yang diajukan oleh masyarakat bisnis. Apakah permohonan kredit tersebut layak untuk dikabulkan/disetujui atau tidak. Hal ini sesuai dengan tujuan bank, yaitu selain mencari keuntungan juga membantu pengusaha dalam mengembangkan usahanya.

Beberapa bank telah memiliki instrumen yang lazim digunakan untuk menilai risiko kredit calon debitur. Instrumen dimaksud disebut *Credit Risk Scoring*, dimana risiko kredit dipresentasikan oleh nilai skor setiap kriteria dari kategori finansial dan kategori non-finansial. Secara rinci seluruh kriteria kedua kategori tersebut meliputi: (1) perbandingan *repayment capacity* terhadap angsuran, (2) tingkat kepercayaan, (3) riwayat hubungan dengan bank, (4) perilaku kehidupan pribadi, (5) kepemilikan tempat tinggal, (6) lama usaha, (7) pemasaran. Setiap kriteria *credit risk* dinilai dengan skor antara 0 (nol, berarti “sangat baik”) sampai dengan 3 (tiga, berarti “tidak baik”). Tabel 1 menyajikan tujuh kriteria dalam skor risiko kredit.

Berdasarkan formulir isian *Credit Risk Scoring* yang memuat analisis berbasis laporan keuangan, catatan karakter, dan prospek bisnis calon debitur maka pihak bank dapat menentukan skor risiko kredit calon debitur yang bersangkutan. Masalahnya, kriteria *credit risk scoring* manakah yang mampu membedakan antara calon debitur yang dinyatakan diterima dan ditolak untuk mendapatkan kredit modal kerja dari sebuah bank ?

Studi tentang risiko kredit dan risiko keuangan yang dihadapi bank telah dilakukan oleh beberapa peneliti, diantaranya adalah Hand & Henley (1997), Thomas (2000), dan

Tania (2010). Selain itu, alat analisis yang digunakan pada umumnya adalah analisis diskriminan.

Tabel 1: *Credit Risk Scoring* (Skor Kredit Risk): Analisis Kredit PT. Bank X.

a. KATEGORI FINANSIAL (46%)					
Kriteria	Sangat baik	Baik	Cukup baik	Tidak baik	Hasil Penilaian
Perbandingan Repayment capacity terhadap angsuran	0	1	2	3	-
Total Hasil Penilaian (THP)					
Sub Total Score Financial (I)	THP dikali 12				
b. KATEGORI NON-FINANSIAL (54%)					
a. Karakter (27%)					
(1) Tingkat kepercayaan	0	1	2	3	-
(2) Riwayat hubungan dengan bank	0	1	2	3	-
(3) Perilaku kehidupan pribadi	0	1	2	3	-
Total Hasil Penilaian (THP)					-
Sub Total Score Karakter (II)	THP dibagi 3 dikali 7				-
b. Kondisi & Stabilitas (27%)	0	1	2	3	-
(1) Kepemilikan tempat tinggal	0	1	2	3	-
(2) Lamanya berusaha	0	1	2	3	-
(3) Pemasaran	0	1	2	3	-
Total Hasil Penilaian (THP)					-
Sub total Score Kondisi & Stabilitas (III)	THP dibagi 3 dikali 7				-
TOTAL CREDIT SCORING (I)+(II)+(III)					-
SCORING AGUNAN tanah atau tanah dan bangunan (SA)					-
TOTAL SCORING (TCS – SA)					-

Sumber: Bank X

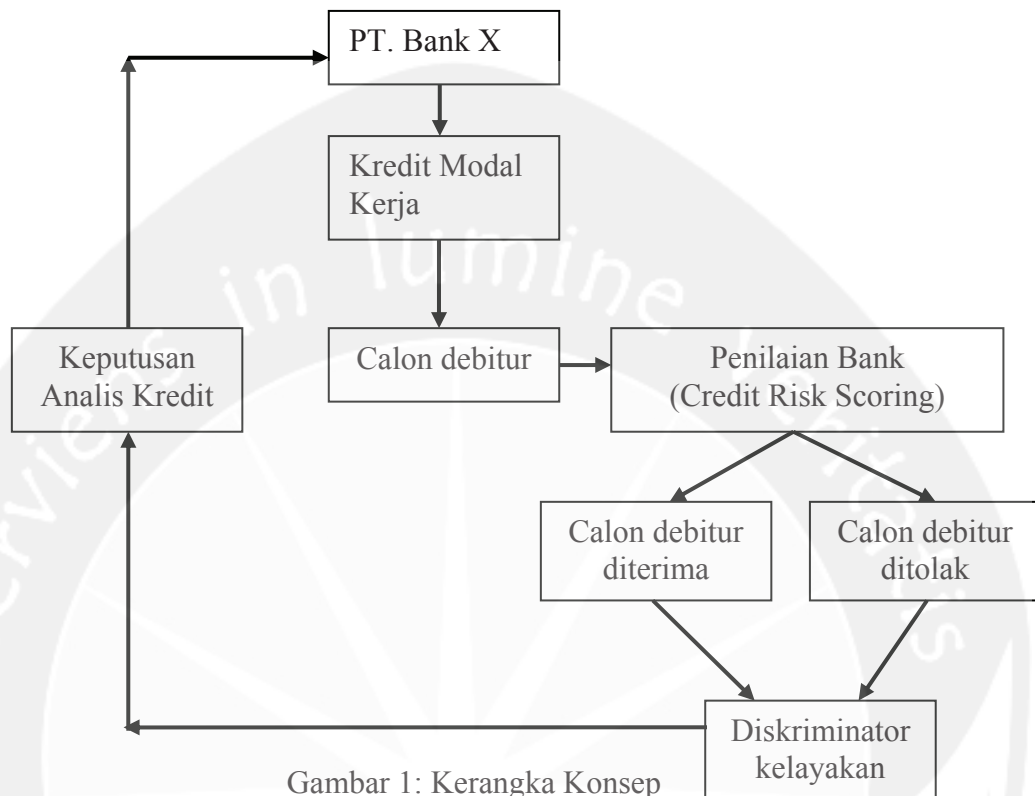
Analisis diskriminan merupakan satu tehnik yang akurat untuk memprediksi sesuatu termasuk dalam kategori mana, dengan catatan data-data yang dilibatkan terjamin akurasinya (Supranto, 2004:84). Tujuannya adalah: 1) untuk menentukan apakah ada perbedaan signifikan secara statistik antara profil skor rata-rata pada seperangkat variabel untuk dua (atau lebih) kelompok yang telah didefinisikan, 2) untuk menentukan variabel bebas mana yang diperhitungkan paling membedakan profil skor rata-rata dari dua kelompok atau lebih, 3) untuk menetapkan prosedur klasifikasi obyek kedalam kelompokkelompok berdasarkan skor pada seperangkat variabel independen, 4) menetapkan jumlah dan komposisi dimensi diskriminan antara dua kelompok yang dibentuk dari seperangkat variabel bebas.

Untuk dapat mengetahui arah penelitian ini maka dipandang perlu adanya kerangka konseptual sehingga dapat mempermudah mengetahui isi dari penelitian. Gambar 1 menyajikan kerangka konsep yang mendasari ide penelitian ini.

II. STUDI / RISET TERKAIT

Beberapa riset terkait mengenai risiko kredit maupun risiko keuangan yang dapat dikemukakan adalah studi yang dilakukan oleh Hand & Henley (1997), Thomas (2000),

dan Tania (2010). Risiko kredit yang dimaksud adalah risiko yang dihadapi oleh bank dalam rangka pelaksanaan peran intermediasinya, yaitu menghimpun dana dari masyarakat dan menyalurkannya kembali dalam bentuk kredit atau berbagai skim pinjaman.



Gambar 1: Kerangka Konsep

Penelitian Hand & Henley (1997) bertujuan mengklasifikasi debitur yang berisiko *good* (baik) dan berisiko *bad* (buruk) berdasarkan risiko kreditnya. Risiko kredit dinyatakan dalam *scoring* kredit. Data historis berupa kinerja debitur diaplikasikan pada tiga teknik statistik, yaitu model logit, probit dan analisis diskriminan. Berdasarkan hasil ketiga model tersebut, kemudian digunakan untuk mengestimasi kemungkin gagal bayar (*probability of default*) dari suatu kredit. Model yang dihasilkan selanjutnya diaplikasikan untuk menilai kelayakan calon debitur baru.

Penelitian lainnya dilakukan oleh Thomas (2000). Tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah meramalkan risiko keuangan suatu bank di Inggris dan Amerika Serikat, khususnya risiko yang bersumber dari kredit konsumtif debitur. Dasar peramalan yang digunakan juga menggunakan *scoring* dalam rangka memeringkat debitur. Hasil peramalan yang diperoleh berdasarkan riset Thomas (2000) ini cukup akurat untuk mengukur risiko kredit konsumtif. Thomas (2000) menyarankan untuk menggunakan *scoring* yang sistematis dalam mengevaluasi dan memantau kredit konsumtif, dibandingkan dengan jika dilakukan berdasarkan *human judgement* dalam mengukur risiko kredit. Saran ini didasarkan pada kecenderungan meningkatnya permintaan kredit konsumtif serta semakin canggihnya teknologi komputer.

Sedikit berbeda dengan dua studi sebelumnya, riset yang dilakukan Tania (2010) justru memfokuskan diri pada risiko keuangan yang ditanggung oleh Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Adapun tujuan yang dicapai adalah melakukan analisis komparatif antara tingkat risiko keuangan pada BPR Konvensional dan pada BPR Syariah. Sampel dari

penelitian ini adalah dua BPR Konvensional dan dua BPR Syariah. Model analisis yang digunakan adalah analisis diskriminan (*Z-Score*). Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dari dua sampel BPR Konvensional ada yang masuk dalam katagori *gray area*, sedangkan dari dua sampel BPR Syariah, semuanya masuk dalam katagori sehat dengan nilai *Z-Score* diatas 2,6. Secara keseluruhan tingkat risiko BPR Syariah lebih rendah dibandingkan dengan tingkat risiko BPR Konvensional.

Berdasarkan paparan studi/riset terkait maka diduga indikator *credit risk scoring* merupakan diskriminator calon debitur diterima dan ditolak untuk mendapatkan kredit modal kerja dari PT. Bank X. Yang dimaksud kriteria penentu *credit risk scoring* meliputi: perbandingan *repayment capacity* terhadap angsuran, tingkat kepercayaan, riwayat hubungan dengan bank, perilaku kehidupan pribadi, kepemilikan tempat tinggal, lamanya berusaha, dan pemasaran

III. METODE RISET

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian *hypothesis testing* yaitu suatu penelitian yang dilakukan dengan menguji suatu hipotesis riset.

3.1. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi yang digunakan adalah calon debitur yang mengajukan permohonan kredit modal kerja ke PT. Bank X periode pengajuan tahun 2010 sampai dengan Juli 2011. Calon debitur tersebut terdiri atas calon debitur yang diterima maupun yang ditolak usulannya untuk mendapatkan kredit modal kerja. Sebagaimana diketahui bahwa seluruh informasi tentang banyaknya anggota (ukuran) populasi beserta identitasnya, laporan keuangan, dan keputusan diterima-ditolaknya pengajuan kredit adalah milik pihak PT. Bank X. Dengan kata lain informasi atau data anggota populasi tersebut tidak mudah diperoleh oleh peneliti eksternal dan sangat tergantung dari kebijakan PT. Bank X. Oleh karena itu analisis dalam penelitian ini menggunakan pendekatan sampel. Metode *sampling* yang digunakan adalah *accidental sampling*. Artinya, ukuran sampel yang digunakan dalam penelitian ini tergantung dari banyaknya informasi calon debitur kredit modal kerja (diterima dan ditolak) yang diijinkan/diberikan oleh PT. Bank X untuk diteliti.

3.2. Jenis dan Sumber Data.

Jenis data dalam penelitian ini adalah data sekunder, berupa hasil analisis kredit dan keputusan diterima-ditolaknya usulan pengajuan kredit modal kerja calon debitur. Seluruh data tersebut diperoleh dari PT. Bank X.

3.3. Identifikasi dan Definisi Operasional Variabel serta Skala Pengukurannya.

Penelitian ini menggunakan variabel terikat dan variabel bebas. Variabel terikat yang digunakan adalah Status Kredit dengan notasi Z, sedangkan sebagai variabel bebasnya adalah Kriteria Skor Risiko Kredit dengan notasi X. Sebagaimana telah disinggung dalam bagian Pendahuluan dan Tabel 1, bahwa Kriteria Skor Risiko Kredit terdiri atas: Perbandingan *repayment capacity* terhadap angsuran (X_1), Tingkat kepercayaan (X_2), Riwayat hubungan dengan bank (X_3), Perilaku kehidupan pribadi (X_4), Kepemilikan tempat tinggal (X_5), Lamanya berusaha (X_6), dan Pemasaran (X_7). Dengan demikian, variabel bebas yang digunakan berjumlah tujuh variabel.

“Status Kredit” calon debitur adalah keputusan diterima-tidaknya pengajuan kredit yang ditetapkan oleh PT. Bank X. Calon debitur dinyatakan “berstatus diterima” apabila hasil analisis kredit menunjukkan *repayment capacity* (RPC) lebih besar daripada jumlah angsuran. Sebaliknya, calon debitur dinyatakan “berstatus ditolak” apabila hasil analisis

dari PT. Bank X menunjukkan *repayment capacity* lebih kecil dari jumlah angsuran. Variabel Status Kredit memiliki skala nominal.

Perbandingan *repayment capacity* terhadap angsuran (X_1), merupakan peringkat hasil penilaian analisis kredit bank yang menunjukkan tingkat kemampuan nasabah membayar angsuran. Debitur dinyatakan mampu membayar apabila jumlah *repayment capacity* lebih besar dari jumlah angsuran. Yang dimaksud dengan Tingkat kepercayaan (X_2) adalah peringkat hasil penilaian analisis kredit bank yang mencerminkan kepercayaan bank terhadap kesesuaian informasi tentang kondisi yang disampaikan calon debitur. Riwayat hubungan dengan bank (X_3), merupakan peringkat hasil penilaian analisis kredit bank terhadap calon debitur yang pernah mendapatkan kredit dari PT. Bank X (debitur lama). Riwayat yang dimaksud terutama menyangkut riwayat tentang 2-3 kali pinjaman bank yang terakhir diterima oleh debitur dan memiliki kolektibilitas “bagus” atau “tidak pernah menunggak”. Perilaku kehidupan pribadi (X_4), yaitu merupakan peringkat hasil penilaian analisis kredit bank yang menunjukkan bahwa calon debitur tidak memiliki catatan hitam pada PT. Bank X dan juga pada bank-bank lain. Dalam hal ini pihak analisis kredit dapat melihat dalam BI *cheeking* secara *online*.

Selanjutnya, yang dimaksud dengan Kepemilikan tempat tinggal (X_5), adalah peringkat hasil penilaian analisis kredit bank terhadap status rumah atau tempat usaha yang dimiliki calon debitur, apakah milik sendiri, sewa, ataukah milik orang tua. Lamanya berusaha (X_6), yaitu peringkat hasil penilaian analisis kredit bank yang mencerminkan lama usaha yang dimiliki oleh calon debitur. Menurut hasil analisis PT. Bank X “lama berusaha” yang baik adalah lebih dari satu tahun. Adapun definisi Pemasaran (X_7) dalam penelitian ini adalah peringkat hasil penilaian analisis kredit bank terhadap usaha calon debitur apakah telah memiliki pelanggan tetap dan kegiatan usahanya berpotensi untuk dikembangkan. Seluruh variabel bebas dalam kelompok variabel Kriteria Skor Risiko Kredit (X_1, \dots, X_7) menggunakan pengukuran skala ordinal.

3.4. Alat Analisis.

Kemudian, untuk menentukan nilai masing-masing variabel penelitian digunakan formula berdasarkan skala data ordinal sebagai berikut:

- 1) Variabel Status Kredit (Z), berskala data nominal:
 Apabila calon debitur dinyatakan “diterima” maka $Z = 1$
 Apabila calon debitur dinyatakan “ditolak” maka $Z = 0$
- 2) Variabel *Repayment Capacity* terhadap angsuran (X_1), berskala data ordinal:
 Apabila calon debitur dinyatakan “sangat baik” maka $X_1 = 0$
 Apabila calon debitur dinyatakan “baik” maka $X_1 = 1$
 Apabila calon debitur dinyatakan “cukup baik” maka $X_1 = 2$
 Apabila calon debitur dinyatakan “tidak baik” maka $X_1 = 3$
- 3) Variabel Tingkat Kepercayaan (X_2), berskala data ordinal:
 Apabila calon debitur dinyatakan “sangat baik” maka $X_2 = 0$
 Apabila calon debitur dinyatakan “baik” maka $X_2 = 1$
 Apabila calon debitur dinyatakan “cukup baik” maka $X_2 = 2$
 Apabila calon debitur dinyatakan “tidak baik” maka $X_2 = 3$
- 4) Variabel Riwayat Hubungan Dengan Bank (X_3), berskala data ordinal:
 Apabila calon debitur dinyatakan “sangat baik” maka $X_3 = 0$

Apabila calon debitur dinyatakan “baik” maka $X_3 = 1$
 Apabila calon debitur dinyatakan “cukup baik” maka $X_3 = 2$
 Apabila calon debitur dinyatakan “tidak baik” maka $X_3 = 3$

- 5) Variabel Perilaku Kehidupan Pribadi (X_4), berskala ata ordinal:
 Apabila calon debitur dinyatakan “sangat baik” maka $X_4 = 0$
 Apabila calon debitur dinyatakan “baik” maka $X_4 = 1$
 Apabila calon debitur dinyatakan “cukup baik” maka $X_4 = 2$
 Apabila calon debitur dinyatakan “tidak baik” maka $X_4 = 3$
- 6) Variabel Kepemilikan Tempat Tinggal (X_5), berskala ata ordinal:
 Apabila calon debitur dinyatakan “sangat baik” maka $X_5 = 0$
 Apabila calon debitur dinyatakan “baik” maka $X_5 = 1$
 Apabila calon debitur dinyatakan “cukup baik” maka $X_5 = 2$
 Apabila calon debitur dinyatakan “tidak baik” maka $X_5 = 3$
- 7) Variabel Lamanya Berusaha (X_6), berskala ata ordinal:
 Apabila calon debitur dinyatakan “sangat baik” maka $X_6 = 0$
 Apabila calon debitur dinyatakan “baik” maka $X_6 = 1$
 Apabila calon debitur dinyatakan “cukup baik” maka $X_6 = 2$
 Apabila calon debitur dinyatakan “tidak baik” maka $X_6 = 3$
- 8) Variabel Pemasaran (X_7), berskala ata ordinal:
 Apabila calon debitur dinyatakan “sangat baik” maka $X_7 = 0$
 Apabila calon debitur dinyatakan “baik” maka $X_7 = 1$
 Apabila calon debitur dinyatakan “cukup baik” maka $X_7 = 2$
 Apabila calon debitur dinyatakan “tidak baik” maka $X_7 = 3$

3.5. Pengembangan Model Diskriminan

Setelah masing-masing variabel penelitian ditentukan nilainya, maka untuk menjawab masalah penelitian ini digunakan pendekatan Analisis Diskriminan. Model diskriminan dibangun berdasarkan rumus umum berikut:

$$Z = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_7X_7 \quad (1)$$

Keterangan:

Z = status kredit

a_0 = konstanta

a_i = koefisien diskriminan

X_i = skor kriteria risiko kredit (dimana $i = 1, \dots, 7$)

Koefisiensi diskriminan (a_i) dihitung berdasarkan persamaan dengan formulasi sebagai berikut:

$$a_i = S^{-1} (X_{i0} \dots X_{i1}) \quad (2)$$

Keterangan:

- a_i = koefisien diskriminan, dimana $i = 1, 2, 3, \dots, 7$
- X_{i1} = perbandingan *repayment capacity* terhadap angsuran
- X_{i2} = skor tingkat kepercayaan
- X_{i3} = skor riwayat hubungan dengan bank
- X_{i4} = skor perilaku kehidupan pribadi
- X_{i5} = skor kepemilikan tempat tinggal
- X_{i6} = skor lamanya berusaha
- X_{i7} = skor pemasaran

3.6. Pengujian Hipotesis

Menguji kelayakan penggunaan model (1) dilakukan dengan uji *Chi-Square*. Hipotesis statistik yang digunakan adalah:

H_0 : model (1) tidak dapat digunakan untuk membedakan antara calon debitur yang diterima dan calon debitur yang ditolak permohonan kreditnya.

H_a : model (1) dapat digunakan untuk membedakan antara calon debitur yang diterima dan calon debitur yang ditolak permohonan kreditnya.

Apabila $\text{Sig.} < \alpha$ maka H_0 ditolak, sedangkan apabila $\text{Sig.} > \alpha$ maka H_0 diterima

Untuk menguji signifikansi koefisien diskriminan pada model (1) dilakukan dengan uji *Wilk's Lambda*. Adapun hipotesis statistik yang digunakan adalah:

H_0 : $a_i = 0$, artinya variabel X_i tidak dapat digunakan untuk membedakan antara calon debitur yang diterima dan calon debitur yang ditolak permohonan kreditnya.

H_a : $a_i \neq 0$, artinya variabel X_i dapat digunakan untuk membedakan antara calon debitur yang diterima dan calon debitur yang ditolak permohonan kreditnya.

Dimana $i = 1, 2, 3, \dots, 7$.

Apabila $\text{Sig.} < \alpha$ maka H_0 ditolak, sedangkan apabila $\text{Sig.} > \alpha$ maka H_0 diterima

Validasi analisis diskriminan menggunakan matrik akurasi. Matrik akurasi adalah matrik yang menunjukkan tingkat kemampuan model (1) dalam mengklasifikasikan dengan benar (tingkat akurasi).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebagaimana telah disebutkan sebelumnya bahwa metode *sampling* yang digunakan adalah metode *accidental sampling*. Sampel yang diijinkan dan diberikan oleh pihak PT. Bank X sebanyak 60 calon debitur. Data jumlah calon debitur yang diterima permohonan kreditnya pada tahun 2010 sampai dengan Juli 2011 sebanyak 41 orang, sedangkan jumlah calon debitur yang ditolak permohonan kreditnya sebanyak 19 orang.

Hasil eksekusi statistik terhadap data 60 calon debitur dan didasarkan pada formulasi model (1), sehingga diperoleh persamaan diskriminan, atau model (3) berikut:

$$Z = -3,80 + 1,91 X_1 + 0,62 X_2 + 0,75 X_3 + 0,47 X_4 + 0,06 X_5 + 0,29 X_6 + 0,28 X_7 \quad (3)$$

Keterangan:

- Z = status kredit
 X_1 = perbandingan *repayment capacity* terhadap angsuran
 X_2 = tingkat kepercayaan
 X_3 = riwayat hubungan dengan bank
 X_4 = perilaku kehidupan pribadi
 X_5 = kepemilikan tempat tinggal
 X_6 = lamanya berusaha
 X_7 = pemasaran

Pengujian signifikansi persamaan dilakukan dengan menggunakan uji *Chi-Square* terhadap model (3), sedangkan untuk menguji keefisien diskriminan dilakukan dengan uji *Wilk's Lambda*. Tabel 2 menyajikan hasil eksekusi statistik pengujian terhadap kelayakan model (3), sedangkan Tabel 3 menyajikan hasil eksekusi statistik pengujian koefisien diskriminan.

Tabel 2: Wilk's Lambda, pengujian terhadap kelayakan Model (3).

<i>Tes of Function (s)</i>	<i>Wilk's Lambda</i>	<i>Chi-Square</i>	<i>df</i>	<i>Sig.</i>
1	0,103	123,947	7	0,000*

* signifikan pada $\alpha = 0,01$

Sumber: data diolah

Dengan menggunakan $\alpha = 1\%$, maka hasil eksekusi dalam Tabel 2 menunjukkan bahwa H_0 ditolak dengan nilai *Chi-Square* sebesar 123,947. Artinya, hipotesis yang menyatakan bahwa model (3) tidak dapat digunakan untuk membedakan antara calon debitur yang diterima dan calon debitur yang ditolak permohonan kreditnya, adalah ditolak. Dengan kata lain, model (3) dapat digunakan untuk membedakan antara calon debitur yang diterima dan yang ditolak permohonan kreditnya.

Tabel 3: Pengujian terhadap Koefisien Diskriminan pada Model (3)

Variabel	Wilk's Lambda	f	df ₂	df ₁	Sig.
X_1 ; RPC terhadap angsuran	0,124	410,303	1	58	0,000**
X_2 ; Tingkat kepercayaan	0,900	6,437	1	58	0,014*
X_3 ; Riwayat hubungan dengan bank	0,691	25,976	1	58	0,000**
X_4 ; Perilaku kehidupan pribadi	0,926	4,663	1	58	0,035*
X_5 ; Kepemilikan tempat tinggal	0,826	12,205	1	58	0,001**
X_6 ; Lamanya berusaha	0,996	0,204	1	58	0,653
X_7 ; Pemasaran	0,927	4,548	1	58	0,037*

* signifikan pada $\alpha = 0,05$

** signifikan pada $\alpha = 0,01$

Sumber: data diolah

Berdasarkan Tabel 3 diketahui bahwa terdapat enam nilai signifikansi lebih kecil daripada α (1% dan 5%). Hal ini berarti H_0 yang menyatakan bahwa variabel X_1, \dots, X_5 dan X_7 tidak dapat digunakan untuk membedakan antara calon debitur yang diterima dan calon debitur yang ditolak permohonan kreditnya, adalah ditolak. Dengan kata lain, keenam variabel, X_1, \dots, X_5 dan X_7 , dapat digunakan untuk membedakan antara calon debitur yang diterima dan calon debitur yang ditolak permohonan kreditnya. Keenam variabel tersebut

antara lain kriteria RPC terhadap angsuran, tingkat kepercayaan, riwayat hubungan dengan bank, perilaku kehidupan pribadi, kepemilikan tempat tinggal, dan pemsaran. Hasil tersebut sedikit berbeda untuk variabel X_6 (lamanya berusaha). Variabel lamanya berusaha memiliki nilai signifikansi 0,653. Oleh karena nilai signifikansi ini lebih besar daripada α ($= 5\%$) maka H_0 diterima. Artinya variabel lamanya berusaha tidak dapat digunakan untuk membedakan antara calon debitur yang diterima dan calon debitur yang ditolak permohonan kreditnya.

Validasi analisis diskriminan dilakukan dengan menggunakan matrik klasifikasi (lihat Tabel 4). Pada kolom vertikal merupakan data aktual dari objek yang diteliti dan pada kolom horisontal merupakan hasil prediksi berdasarkan model (3). Kemudian dari Tabel 4 dapat diketahui kesalahan klasifikasi dan tingkat akurasi untuk dua kelompok (kelompok calon debitur diterima dan kelompok calon debitur ditolak untuk mendapatkan kredit modal kerja).

Tabel 4: Matrik Hasil Klasifikasi Calon Debitur berdasarkan Model (3).

Original	Count	Status Kredit	Predicted Group Membership		Total
			Ditolak	Diterima	
		Ditolak	19	0	19
		Diterima	2	39	41
	%	Ditolak	100,0	0,0	100,0
		Diterima	4,9	95,1	100,0

96,67% of original grouped cases correctly classified

Sumber: data diolah

Berdasarkan Tabel 4 diketahui bahwa calon debitur terbagi menjadi dua kelompok berdasarkan status kreditnya, satu kelompok merupakan calon debitur yang status kreditnya diterima yaitu sebesar 41 orang dan kelompok yang lain merupakan calon debitur dengan status kredit ditolak sebanyak 19 orang. Jumlah tersebut (19 dan 41) merupakan data realita (*original*) di lapangan. Perbandingan antara kondisi di lapangan dan hasil prediksi berdasarkan model (3) ternyata untuk calon debitur yang status kreditnya ditolak, yaitu 19 orang pada kondisi realita, sesuai dengan hasil penaksiran berdasarkan tujuh variabel diskrimintor tersebut. Adapun untuk calon debitur yang status kreditnya diterima pada kondisi realita, tidak sesuai dengan prediksi dengan tujuh diskriminator penaksir, yakni hanya terdapat 39 calon debitur yang status kreditnya diterima, sedangkan 2 calon debitur status kreditnya ditolak. Berdasarkan analisis tersebut terdapat ketidakakurasian sebanyak 2 calon debitur. Hasil matriks klasifikasi (Tabel 4) menunjukkan bahwa dari sampel 60 calon debitur, sebanyak 58 ($= 19 + 39$) calon debitur telah diklasifikasikan dengan benar, dan hanya 2 calon debitur yang diklasifikasikan salah. Jadi ketepatan klasifikasi dari model (3) adalah sebesar 58/60, atau 96,67%.

4.1. *Repayment Capacity* terhadap Angsuran sebagai diskriminator penentuan diterima-ditolaknya permohonan kredit.

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa variabel perbandingan *repayment capacity* terhadap angsuran merupakan diskriminator diterima atau ditolaknya permohonan kredit para calon debitur. Menurut PT. Bank X variabel tersebut merupakan variabel yang memiliki peran dominan dibandingkan variabel indikator *credit risk scoring* yang lainnya. Apabila jumlah *repayment capacity* belum mencukupi untuk membayar angsuran yang telah dikalkulasi oleh PT. Bank X maka biasanya permohonan kredit ditolak. Namun demikian jika variabel indikator *credit risk scoring* yang lainnya memenuhi kriteria untuk

diterima maka pihak bank mencoba untuk menegosiasikan kepada calon debitur tentang kemungkinan penghasilan lain yang belum diperhitungkan atau menurunkan plafon kredit yang diminta. Upaya ini semata-mata demi tercapainya misi bank untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat, terutama yang berkaitan dengan kegiatan usaha UKMK yang akan dibiayai.

4.2. Tingkat Kepercayaan sebagai diskriminator Penentuan Diterima-Ditolaknya Permohonan Kredit

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa variabel tingkat kepercayaan dapat dijadikan sebagai diskriminator. Informasi yang diberikan calon debitur kepada PT. Bank X harus sesuai dengan kenyataan yang sebenarnya. Yang dimaksud “sesuai” tentu akan dikaitkan dengan keamanan dana yang akan disalurkan kepada debitur sehingga pimpinan bank bisa mengantisipasi untuk meminimumkan risiko kreditnya. PT. Bank X tidak semata-mata langsung menerima informasi dari para calon debitur, melainkan masih melakukan survei secara langsung kepada calon debitur dan investigasi tidak langsung melalui analisis lingkungan calon debitur. Oleh karena itu peningkatan tingkat kepercayaan yang dibangun oleh calon debitur sangat dibutuhkan oleh pihak PT. Bank X.

4.3. Riwayat Hubungan dengan Bank sebagai diskriminator Penentuan Diterima-Ditolaknya Permohonan Kredit.

Menurut Tabel 4 diketahui bahwa variabel riwayat hubungan dengan bank merupakan diskriminator dalam menentukan permohonan kredit calon debitur diterima-ditolak. Variabel tersebut memberikan informasi kepada PT. Bank X mengenai status pinjaman kredit calon debitur, apakah kolektibilitasnya bagus, tidak pernah menunggak atau justru sebaliknya. Apabila calon debitur memiliki catatan tidak bagus pada saat berinteraksi dengan PT. Bank X, maka pimpinan PT. Bank X cenderung untuk menolak usulan kreditnya. Sebaliknya apabila calon debitur memiliki riwayat yang baik dalam berinteraksi dengan PT. Bank X maka usulannya cenderung dikabulkan. Oleh karena itu variabel ini dapat menentukan diterima-ditolaknya permohonan kredit calon debitur.

4.4. Perilaku Kehidupan Pribadi sebagai diskriminator Penentuan Diterima-Ditolaknya Permohonan Kredit

Variabel perilaku kehidupan pribadi berperan penting dalam analisis kredit, karena variabel ini dapat membantu PT. Bank X untuk mengetahui apakah calon debitur memiliki rekam jejak (*track record*) kepada bank-bank lain. PT. Bank X dapat memperoleh informasi tersebut melalui *system BI Cheking*. Rekam jejak juga meliputi daftar pinjaman dari bank lain yang sedang dinikmati oleh calon debitur PT. Bank X, sehingga apabila permohonan kredit modal kerjanya disetujui dikhawatirkan calon debitur yang bersangkutan tidak bisa memenuhi kewajiban membayar angsuran di masa mendatang.

4.5. Kepemilikan Tempat Tinggal sebagai diskriminator Penentuan Diterima-Ditolaknya Permohonan Kredit

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel ini dapat dijadikan sebagai pembeda diterima-ditolaknya permohonan kredit calon debitur. Variabel kepemilikan tempat tinggal dapat memberikan informasi kepada PT. Bank X tentang status dari tempat usaha calon debitur. Apakah tempat usaha tersebut milik sendiri, sewa, atau milik orangtua. Status kepemilikan itu akan memberikan penilaian tersendiri dari sudut pandang PT. Bank X. Status milik sendiri tentu dapat mengurangi keraguan tentang nilai agunan yang digunakan untuk menjamin kredit modal kerja sehingga risiko kredit bank diharapkan tidak tinggi.

4.6. Lamanya Berusaha sebagai diskriminator Penentuan Diterima-Ditolaknya Permohonan Kredit

Dalam Tabel 4 ternyata lamanya berusaha calon debitur tidak digunakan sebagai pertimbangan utama bagi PT. Bank X. Lama tidaknya usia bisnis calon debitur tidak menjamin diterima-ditolaknya usulan kredit, walaupun tetap dipertimbangkan sebagai informasi tambahan. Tampaknya usia bisnis tidak berkaitan langsung dengan prestasi bisnisnya. Usia bisnis yang panjang tidak selalu diwarnai oleh makin berkembangnya skala ekonomi bisnis yang sedang dijalankan. Meski tidak menurun tetapi kondisi yang begitu-begitu saja (stagnan) justru dapat meningkatkan risiko kreditnya.

4.7. Pemasaran sebagai diskriminator Penentuan Diterima-Ditolaknya Permohonan Kredit

Variabel pemasaran juga merupakan variabel pembeda diterima atau ditolaknya permohonan kredit, seperti yang telah ditunjukkan dalam Tabel 4. Variabel pemasaran dikatakan sebagai diskriminator karena variabel ini dapat memberikan informasi kepada pihak bank tentang perkembangan usaha calon debitur yang mengajukan permohonan kredit modal kerja. Informasi yang dimaksud adalah apakah usaha yang dimiliki calon debitur berpotensi untuk dikembangkan atau tidak. Apabila berpotensi untuk dikembangkan maka pihak PT. Bank X cenderung akan mengabulkan usulan kreditnya. Sebaliknya apabila kegiatan usaha calon debitur tidak berpotensi untuk dikembangkan maka PT. Bank X akan menilainya sebagai kegiatan bisnis yang berisiko.

Berdasarkan uraian diatas dapat dinyatakan bahwa keenam kriteria *credit risk scoring*, yaitu *Repayment Capacity* Terhadap Angsuran, Tingkat Kepercayaan, Riwayat Hubungan Dengan Bank, Perilaku Kehidupan Pribadi, Kepemilikan Tempat Tinggal, dan Pemasaran adalah sebagai diskriminator diterima atau ditolaknya permohonan kredit calon debitur yang mengajukan permohonan ke PT. Bank X. Hanya kriteria Lamanya Berusaha yang tidak dapat digunakan sebagai pembeda diterima atau ditolaknya permohonan kredit.

Hasil empirik ini mendukung riset Hand & Henley (1997) dan Thomas (2000). Terbukti bahwa pendekatan *scoring* dapat digunakan untuk mengukur risiko kredit yang dihadapi bank dengan tingkat akurasi 96,67%. Demikian pula dengan penggunaan teknik statistik analisis diskriminan. Bahkan Thomas (2000) menyarankan untuk menggunakan *scoring* dalam mengukur risiko kredit. Namun tidak sepenuhnya mendukung, riset Thomas (2000) memfokuskan pada kredit konsumsi sementara hasil penelitian ini memfokuskan pada kredit modal kerja untuk UKMK.

Selanjutnya, bila dikomparasikan hasil penelitian ini ternyata juga memperkuat temuan riset Tania (2000). Yaitu tentang penggunaan risiko keuangan sebagai aspek yang memang seharusnya dipertimbangkan dalam menilai kinerja bank. Demikian pula halnya dengan penggunaan teknik statistik analisis diskriminan.

V. PENUTUP

Pada bagian penutup ini diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu Kesimpulan dan Saran.

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan uraian yg telah dijelaskan tentang kriteria *credit risk scoring* PT. Bank X, maka dapat disimpulkan bahwa dari tujuh kriteria *credit risk scoring*, hanya enam kriteria yang menjadi diskriminator diterima atau ditolaknya permohonan kredit modal kerja para calon debitur. Keenam indikator tersebut meliputi: *repayment capacity* terhadap angsuran, tingkat kepercayaan, riwayat hubungan dengan bank, perilaku kehidupan pribadi, kepemilikan tempat tinggal dan pemasaran. Adapun kriteria lamanya berusaha tidak dapat digunakan sebagai pembeda diterima atau ditolaknya permohonan kredit.

5.2. Saran

Memperhatikan hasil analisis, pembahasan, dan kesimpulan di atas, maka beberapa saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

1) Bagi Calon Debitur

Sebaiknya para calon debitur memperhatikan prosedur-prosedur kredit yang telah ditetapkan oleh pihak bank, terutama persyaratan dan kriteria-kriteria seperti yang telah dijelaskan dalam *credit risk scoring* dalam penelitian ini.

2) Bagi PT. Bank X

Lebih meningkatkan kualitas pelayanan terutama dalam bidang perkreditan agar penyaluran kredit modal kerja dapat tepat sasaran.

3) Bagi Akademisi

Data dalam penelitian ini tidak mudah didapatkan dari pihak bank, terutama data keuangan dan data calon debitur. Inilah kelemahan dalam penelitian ini, sehingga bagi peneliti selanjutnya sebaiknya dapat menciptakan dan membina hubungan baik dengan pihak bank yang akan dijadikan obyek dalam penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Hand, DJ., and Henley, WE., (1997), "Statistical Classification Methods in Consumer Credit Scoring", *Journal of the Royal Statistical Society, Series A* (Statistics in Society), Vol. 160, No. 3, pp. 523-541.
- Supranto, J., (2004), *Analisis Multivariat, Arti dan Interpretasi*, Rineck Cipta, Jakarta.
- Tania, Renny., (2010), "Analisis Komparatif Risiko Keuangan Bank Perkreditan Rakyat Konvensional dan Bank Perkreditan Rakyat Syariah", Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Gunadarma. Jakarta.
- Thomas, Lyn C., (2000), "A survey of credit and behavioural scoring: forecasting financial risk of lending to consumers", *International Journal of Forecasting*, 16, pp.149-172.
- UU No. 7/1992 tentang Perbankan sebagaimana telah diubah dengan UU No.10/1998

Agency Problem and Performance Effect on Financial Decision on Stocks Listed Indonesia Stock Exchange Years 2007-2009

Agus Zainul Arifin

Magister Management Study, Post Graduate Program,
Tarumanagara University, Jakarta
+62-813-8000-7874/agusza1808@gmail.com

Abstract

The aim of this research is to find out the effect of Assets Structure, Assets Growth, Size, Profitability, and stock ownership structure implementation in corporate policy on determining financing decision. The Research problem was know how independent variabel effect capital structur.

In order to test the relationship between independent and dependent variables, the Ordinary Least Square (OLS) analysis in multiple regression was used. The purposive sampling method was applied in data collection based on certain criteria in The sample of the group of manufacture stock company listed in Indonesia Stock Exchange for the year 2007-2009.

This research result shows that stock ownership structure consisting of managerial and institutional stock ownership do not influence the capital structure partially. The implementation of Good Corporate Governance by the proxy of Independent Commissioner Board positively influence the capital structure. Overally, the managerial and institusional stock ownership, as well as the existence of Independent Commissioner Board influence the capital structure.

Keywords: *Assets Structure, Assets Growth, Assets Size, Profitability, institutional stock ownership, corporate financing decision.*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Permasalahan

Bagi perusahaan, keputusan manajemen tentang sumber pendanaan melalui pasar modal, yaitu mengenai pilihan pendanaannya, apakah hutang atau ekuitas, adalah satu kebijakan pilihan pendanaan yang akan mempengaruhi struktur modalnya. Karena sumber dana itu mengandung biaya, permasalahannya adalah bagaimana menentukan komposisi sumber pendanaan yang tepat yang akan memberikan biaya modal optimum. Keputusan pendanaan yang dilakukan secara tidak cermat akan menimbulkan biaya yang berdampak pada rendahnya profitabilitas perusahaan.

Myers (1984) menyatakan bahwa perusahaan akan melepas ekuitas untuk meningkatkan kapasitas hutang. Menurut Lasher (2003:431), struktur modal optimal untuk perusahaan bisnis mempunyai tingkat hutang pada kisaran antara 30% - 50%. Keputusan struktur modal yang diambil manajer juga berpengaruh terhadap risiko keuangan yang dihadapi perusahaan. Risiko keuangan tersebut meliputi kemungkinan perusahaan tidak mampu membayar kewajiban-kewajibannya, serta kemungkinan tidak tercapainya laba yang ditargetkan perusahaan. Keputusan struktur modal merupakan keputusan yang sangat penting bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Banyak faktor yang dipertimbangkan sehingga mempengaruhi keputusan manajer dalam menentukan struktur modal perusahaan. Brigham & Houston (2001) menyatakan

faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal adalah stabilitas penjualan, struktur aktiva, tingkat pertumbuhan, *leverage* operasi, profitabilitas, pajak, pengendalian, sikap manajemen, sikap pemberi pinjaman, kondisi pasar, kondisi internal perusahaan, dan fleksibilitas keuangan. McCue dan Ozcan (1992) menyatakan bahwa struktur modal dipengaruhi oleh struktur aktiva (*asset structure*), pertumbuhan aktiva (*asset growth*), kemampulabaan (*profitability*), risiko (*risk*), ukuran perusahaan (*size*), pajak (*tax shield*), struktur kepemilikan perusahaan (*ownership/system affiliation*), system pembayaran dari konsumen (*payment system*), dan kondisi pasar (*market condition*).

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, ditemukan beberapa perbedaan hasil (*research gap*) untuk beberapa variabel yang berpengaruh terhadap struktur modal (DER). Hasa Nurrohim (2008) menemukan bukti bahwa yaitu variabel *fixed asset ratio* tidak berpengaruh terhadap struktur modal, tapi Januarino Aditya (2006) membuktikan sebaliknya bahwa *fixed asset ratio* berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Arifin (2006) membuktikan pengaruh yang positif. Januarino Aditya (2006) juga membuktikan bahwa variabel pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap DER, tapi Sony Abimanyu (2008) menyatakan berpengaruh secara signifikan. Arifin (2006) menemukan pengaruh yang negatif antara pertumbuhan terhadap struktur modal.

Prabansari dan Kusuma (2005) membuktikan untuk variabel profitabilitas memiliki pengaruh positif terhadap struktur modal, tapi Hasa Nurrohim (2008) membuktikan pengaruh yang negatif. Endang Tri (2007) menemukan bukti bahwa *Firm size* tidak memiliki pengaruh terhadap struktur modal, tapi Yuke Prabansari dan Hadri Kusuma (2005) menyatakan bahwa variabel *firm size* berpengaruh secara signifikan terhadap struktur modal.

Dari berbagai hasil penelitian, maka dapat disimpulkan bahwa struktur aset, pertumbuhan perusahaan, profitabilitas, dan ukuran perusahaan memiliki pengaruh yang tidak konsisten terhadap struktur modal.

Pada perusahaan publik, telah terjadi pemisahan fungsi, yaitu antara fungsi kepemilikan dengan fungsi pengendalian. Pemisahan dua fungsi tersebut, merupakan awal penyebab terjadinya masalah keagenan (*agency problem*) antara pemegang saham (pemilik atau *principal*) dengan pengelola (*agent*). Masalah itu bersumber pada diri manajemen yaitu adanya kecenderungan tidak selalu membuat keputusan sesuai tujuan perusahaan. Individu manajemen sebagai agen juga sebagai manusia biasa. Manusia sebagai individu mempunyai dua karakteristik dasar yaitu sifat rasionalitas dan menghindari dari risiko.

Masalah keagenan antara pemilik dan manajemen dapat dikurangi dengan melakukan monitoring terhadap kebijakan manajemen yang cenderung bersifat oportunistik. Monitoring juga diperlukan agar informasi perusahaan dapat tersebar secara seimbang dan merata antara manajemen dengan pihak berkepentingan lainnya (terutama *stakeholders* dan *bondholders*) sehingga tiap keputusan manajemen dipersepsikan sama dengan dengan semua pihak yang berkepentingan. Makin besar jumlah kepemilikan saham yang dimiliki investor, makin besar kekuatan untuk melakukan *monitoring* yang dimilikinya melalui *voting power* (melalui hak suara dan veto) dan makin intensif melakukan monitoring untuk mengamankan dananya. Secara empiris pemegang saham oleh institusi lebih efektif melakukan monitoring terhadap kebijakan perusahaan dibandingkan pemegang saham lainnya. Hal ini disebabkan pemegang saham institusi mempunyai mekanisme formal dan sistem anggaran dalam pelaksanaannya. Efektivitas monitoring ini dapat mempengaruhi kebijakan manajemen dalam penggunaan sumber-sumber dana yang berarti berpengaruh terhadap struktur modal perusahaan.

Penelitian ini menggunakan beberapa teori struktur modal, yaitu teori keagenan, teori signaling, dan teori informasi asymmetric. Dari gabungan teori itu dikembangkan berbagai variabel yang mempengaruhi struktur modal. Untuk melakukan uji empiris maka dilakukan uji sampel pada industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahunan untuk periode 2007 – 2009.

1.2. Masalah penelitian

Berdasarkan latar tersebut, maka dapat dirumuskan masalah penelitian pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009 sebagai berikut:

- 1) Bagaimana pengaruh struktur aset terhadap struktur modal
- 2) Bagaimana pengaruh pertumbuhan aset terhadap struktur modal.
- 3) Bagaimana pengaruh profitabilitas terhadap struktur modal.
- 4) Bagaimana pengaruh ukuran perusahaan terhadap struktur modal.
- 5) Bagaimana pengaruh kepemilikan saham oleh institusi terhadap struktur modal.
- 6) Bagaimana pengaruh struktur aset, pertumbuhan aset, profitabilitas, ukuran aset, dan kepemilikan saham oleh institusi secara bersama-sama terhadap struktur modal.

1.3. Tujuan penelitian

Dari masalah penelitian yang telah dikemukakan, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

- 1) Menganalisis bagaimana hubungan antara variabel struktur aset, pertumbuhan aset, profitabilitas, ukuran aset, dan kepemilikan saham institusi terhadap struktur modal, baik secara sendiri-sendiri maupun bersama.
- 2) Untuk menganalisis, apakah ada perbedaan faktor-faktor yang mempengaruhi struktur modal antara perusahaan dengan ukuran besar dan yang kecil.

II. KAJIAN TEORI DAN HIPOTESIS

2.1. Grand Theory

Wright & Ferris (1997) menjelaskan bahwa upaya untuk meningkatkan harga saham suatu badan usaha dilakukan melalui tiga aktivitas utama yakni melaksanakan perencanaan dan analisis keuangan, membuat keputusan investasi, dan membuat keputusan struktur pendanaan. Gitman (2004) mengatakan bahwa perusahaan dalam memilih struktur pendanaan (struktur modal) harus mempertimbangkan apakah kebutuhan dana akan dipenuhi dengan modal sendiri (ekuitas) atau melalui hutang.

Pada perusahaan modern telah dilakukan pemisahan antara fungsi kepemilikan (*principal*) dan fungsi pengelolaan (*agent*). Pemisahan dua fungsi ini menimbulkan hubungan keagenan. Hubungan keagenan (*agency relationship*) adalah suatu kontrak antara satu pihak (*principal*) yang menggunakan pihak yang lain (*agent*) untuk memberikan pelayanan bagi kepentingan *principal* dengan mendelegasikan beberapa wewenang atau otoritas untuk mengambil keputusan kepada *agent* (Jensen dan Meckling, 1976; Gitman, 1997). Sejak dilakukan pemisahan antara fungsi kepemilikan (*principal(s)*) dengan fungsi pengelolaan (*agent*), telah menimbulkan konflik keagenan (*agency problem*) (Jensen dan Meckling, 1976; Sarwoto, 2003). Konflik keagenan timbul karena manajemen perusahaan sering mempunyai tujuan lain yang bertentangan dengan tujuan utama perusahaan. Manajemen dapat bertindak untuk memakmurkan diri sendiri dengan membebaskan biayanya pada perusahaan. Dengan demikian, timbul konflik kepentingan antara manajemen dengan pemegang saham (Jensen dan Meckling, 1976; Soliha dan Taswan, 2002). Penyelesaian masalah keagenan ini adalah diperlukan sistem monitoring dan kontrak perjanjian kerja, yang mempertemukan antara

kepentingan manajer dengan tindakan untuk mensejahterakan dan kesejahteraan pemilik (*stakeholders*) (Lauterbach dan Vaninsky, 1999).

Pemisahan fungsi kepemilikan dengan pengelolaan juga berdampak pada distribusi informasi tentang perusahaan yang tidak merata. Pihak agen memiliki informasi yang superior dibandingkan pihak lainnya mengenai prospek, risiko dan nilai [(Akerlof, 1970); Brealy dan Myers, 2003)]. Akibat demikian, pihak manajemen dapat mengambil keputusan yang lebih berpihak pada kepentingan pribadinya dari pada perusahaan, termasuk keputusan pendanaan. Untuk menanggulangi hal ini harus ada sistem monitoring.

Ross (1977) menyatakan bahwa ketika perusahaan menerbitkan hutang baru, menjadi tanda atau sinyal bagi pemegang saham dan investor potensial tentang prospek perusahaan di masa mendatang mengalami peningkatan. Dasar pertimbangannya adalah bahwa penambahan hutang berarti terdapat keterbatasan arus kas dan meningkatnya biaya-biaya keuangan, dan manajer hanya akan menerbitkan hutang baru yang lebih banyak bila mereka yakin perusahaan kelak dapat memenuhi kewajibannya (Megginson, 1997).

2.2. Hubungan variabel penelitian dan hipotesis

1) Struktur aktiva dengan struktur modal

Titman dan Wessels (1988) menggunakan variabel struktur aset dalam mengukur struktur modal. Struktur aset menunjukkan nilai jaminan dari aset perusahaan (*collateral value of assets*). Semakin tinggi aset perusahaan yang dapat dijamin, semakin besar hutang dengan jaminan (*secured debt*) yang dapat diperoleh perusahaan. Perusahaan yang memiliki jaminan akan cenderung menggunakan hutang lebih besar. Kreditor akan selalu meminta jaminan untuk memberikan pinjaman (Wahidahwati, 2001). Brigham dan Gapenski (1996) menyatakan bahwa secara umum perusahaan yang memiliki jaminan terhadap hutang, akan lebih mudah mendapatkan pinjaman dari pada perusahaan yang tidak memiliki jaminan terhadap hutang. Berdasarkan perspektif *trade-off theory* dan *agency theory*, perusahaan-perusahaan yang mempunyai *fixed asset* dalam jumlah yang banyak akan cenderung mempunyai jumlah hutang yang lebih banyak daripada perusahaan-perusahaan yang mempunyai *fixed asset* dalam jumlah yang sedikit (Smart, Megginson, & Gitman, 2004). Hal ini disebabkan karena *fixed asset* dapat digunakan sebagai jaminan apabila perusahaan mengalami kesulitan keuangan. *Fixed asset* ini memiliki bentuk fisik dan mudah dinilai oleh pemberi hutang, karena itu *fixed asset* ini lebih mudah dijamin daripada *intangible assets*. Hidayat (2001) mengemukakan bahwa struktur aktiva berpengaruh positif terhadap struktur modal. Sari (2001) dan Bhaduri (2002) juga mendukung penelitian tersebut, dimana struktur aktiva berpengaruh positif terhadap struktur modal.

Myers dan Majluf (1984) menemukan keunggulan dari struktur aset untuk menerbitkan hutang. Menurutnya, karena manajemen menguasai informasi perusahaan lebih baik dari pada pemegang saham, maka penerbitan saham baru akan menimbulkan biaya keagenan akibat informasi yang tidak seimbang. Salah satu jalan keluar untuk menghindari biaya keagenan antara manajemen dengan pemegang saham adalah dengan menerbitkan hutang dengan jaminan (*secured debt*) properti.

Hipotesis 1: Strktur aset berpengaruh positif terhadap struktur modal

2) Pertumbuhan Aset (*Growth*) dengan struktur modal

Brailsford, Oliver dan Pua (2002) untuk mengukur struktur modal menurut teori keagenan, menggunakan variabel pertumbuhan tahunan dari aset (*growth*). Pertumbuhan aset (*growth*) adalah pertumbuhan rata-rata dari total aset selama tiga tahun. Titman dan Wessels (1988) berargumentasi bahwa tingkat pertumbuhan yang tinggi menunjukkan

fleksibilitas yang lebih tinggi dalam investasi dimasa yang akan datang dan menawarkan kesempatan yang lebih besar untuk mengambil alih kesejahteraan dari *debtholder*. Jadi *growth* berhubungan terbalik dengan *debt ratio*. Alternatifnya adalah tingkat pertumbuhan yang tinggi menunjukkan kemampuan laba dan sukses perusahaan dalam mengelola sumberdaya dalam perusahaan. Ini dapat dikaitkan dengan informasi asimetris yang rendah (informasi tersebar merata) antar manajemen dan investor ekuitas (Myers dan Majluf, 1984) karenanya lebih menyukai ekuitas dari pada hutang. Jadi umumnya ada hubungan negatif antara *growth* dengan hutang, arus kas bebas (*free cash flow*), dan *profitabilitas*.

Menurut *pecking order theory*, semakin tinggi pertumbuhan penjualan (*growth*), maka perusahaan akan lebih memilih untuk mendanai perusahaan dengan menggunakan modal internal yang berasal dari laba dan pendapatan penjualan (Rakhmawati, 2008).

Hipotesis 2: Pertumbuhan aset berpengaruh negatif terhadap struktur modal.

3) Profitabilitas dengan struktur modal

Brigham dan Houston (2001) mengatakan bahwa perusahaan dengan tingkat pengembalian yang tinggi atas investasi akan menggunakan hutang yang relatif kecil. Tingkat pengembalian yang tinggi memungkinkan untuk membiayai sebagian besar kebutuhan pendanaan dengan dana yang dihasilkan secara internal. Perusahaan yang mempunyai profit tinggi akan menggunakan hutang dalam jumlah rendah, dan sebaliknya. Fenomena ini didukung oleh hasil penelitian Titman dan Wessels (1988) yang menggunakan *debt ratio* untuk menggambarkan struktur modal, bahwa ada hubungan negatif antara profitabilitas dengan *debt ratio*. Penelitian tersebut didukung pula oleh Mutamimah (2003) terhadap perusahaan-perusahaan non finansial yang *go public* di pasar modal Indonesia untuk tahun 1999 dan 2000, yang menunjukkan bahwa profitabilitas mempengaruhi struktur modal perusahaan.

Hipotesis 3: Profitabilitas berpengaruh negatif terhadap struktur modal.

4) Ukuran Perusahaan (*Firm Size*) dengan struktur modal

Firm size mengindikasikan bahwa semakin besar suatu perusahaan, semakin besar pula tingkat hutangnya (Smart, Megginson, & Gitman, 2004). Hubungan yang positif antara *firm size* dan *leverage* ini dikarenakan perusahaan besar mempunyai tingkat kredibilitas yang lebih tinggi daripada perusahaan kecil sehingga perusahaan besar mempunyai akses yang lebih mudah untuk mendapatkan pinjaman. Perusahaan besar ini pada umumnya lebih dikenal oleh pihak luar seperti investor dan analis, sehingga informasi yang diterima pihak luar simetris dengan manajer perusahaan. Perusahaan yang kecil atau masih muda kemungkinan memiliki kas *inflows* yang rendah dalam menghadapi peluang investasi yang menguntungkan, tidak mempunyai akses untuk masuk pada pasar modal regular, sehingga pada saat yang bersamaan perusahaan kecil enggan untuk mengajak pihak luar sebagai partner atau rekan kerja (Solomon & Pringle, 1997). Besar kecilnya *firm size* dapat diukur dengan beberapa cara, yaitu dapat diukur dari total aktiva yang digunakan dalam menjalankan perusahaan, maupun dari total penjualan perusahaan.

Dalam penelitian ini, *firm size* diukur dengan logaritma natural dari *net sales*, karena berdasarkan penelitian yang dilakukan Rajan dan Zingales (1995) mengatakan bahwa secara empiris total penjualan lebih dapat menjelaskan *leverage* dibandingkan dengan total aktiva. Hal ini disebabkan ukuran perusahaan dilihat sebagai patokan probabilitas dari kebangkrutan, sehingga semakin besar perusahaan, cenderung semakin kecil risiko *default* yang ditanggung. Begitu pula dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Christianti (2006) yang mengatakan bahwa ukuran perusahaan (*firm size*) dilihat dari

kemampuannya dalam menghasilkan pendapatan yang berasal dari nilai penjualan. Untuk mengukur ukuran perusahaan, maka nilai variabelnya di logaritman untuk mengurangi fluktuasi data sehingga dapat meminimalkan standar error (Harjanti dan Tandelilin, 2007).

Hipotesis 4: Ukuran Perusahaan berpengaruh negatif terhadap struktur modal.

5) Kepemilikan saham oleh institusi dengan struktur modal

Keberadaan investor institusional yang mewakili suatu sumber kekuasaan (*source of power*) dan dapat digunakan untuk mendukung atau tidak mendukung keberadaan manajemen. Kepemilikan institusional mendorong pengawasan yang lebih optimal terhadap kinerja perusahaan (Bathala, Moon, dan Rao, 1994). Signifikansi investor institusi sebagai agen pemantau ditentukan oleh besarnya investasi di pasar saham. Kepemilikan saham oleh institusi terus berkembang, contoh perkembangan kepemilikan saham oleh institusi di Amerika yang terus meningkat, yaitu pada tahun 1950 sebesar 8%, 1980 sebesar 33%, sampai tahun 1990 sebesar 45%. Peran investor institusi mengalami perubahan perilaku yaitu dari investor yang pasif memantau menjadi investor aktif memantau (Bathala, Moon, dan Rao, 1994).

Menurut Bathala, Moon, dan Rao (1994) peran dan manfaat peningkatan aktivitas investor institusi dalam melakukan pemantauan adalah menaikkan pertanggungjawaban manajerial, menekan manajemen agar dewan direksi lebih independen dengan memasukkan perwakilan anggota dewan dari luar (independen) lebih banyak, memasukkan wakil dari investor institusi pada keanggotaan dewan direksi untuk melindungi kepentingannya, dan meminta pertemuan informal untuk mendiskusikan pengembangan bisnis pada periode tertentu.

Kepemilikan saham oleh manajerial dan institusional dapat mempengaruhi kebijakan pencarian dana apakah melalui hutang atau *right issue* (penerbitan saham baru dengan prioritas kepada pemegang saham lama). Jadi pemegang saham institusional dapat berfungsi sebagai agen pemantau yang efektif dan dapat membantu menurunkan biaya keagenan, karena kehadiran pemantau eksternal berfungsi membatasi perilaku oportunistik oleh pihak manajemen (Dhani, 2003).

Hipotesis 5: Kepemilikan saham oleh institusi berpengaruh negatif terhadap struktur modal.

Hipotesis 6: Struktur aset, pertumbuhan aset, profitabilitas, ukuran Perusahaan, dan Kepemilikan saham oleh institusi secara bersama-sama berpengaruh terhadap struktur modal.

III. METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Disain penelitian

Subjek penelitian ini adalah seluruh perusahaan (emiten) yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Adapun objek penelitian adalah variabel-variabel independen meliputi Struktur Aset, Ukuran Aset, Pertumbuhan perusahaan, Profitabilitas, dan Struktur Kepemilikan Saham Institusi yang mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen yaitu Struktur Modal. Isu yang diangkat dimaksud untuk mengetahui variabel-variabel independen dalam mempengaruhi struktur. Sampel perusahaan yang diteliti adalah perusahaan publik perusahaan yang masuk dalam kelompok manufaktur menurut kriteria selama periode 2007 – 2009, yaitu sebanyak 90 perusahaan yang selanjutnya akan dijadikan sampel.

Penarikan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling* berdasarkan beberapa kriteria, yaitu: masuk dalam kelompok industri manufaktur menurut kriteria Bursa Efek Indonesia, tersedia laporan keuangan tahunan yang telah dipublikasikan secara

lengkap selama periode penelitian tahun 2007 – 2009, tidak memiliki struktur modal yang bernilai negatif, dan tidak melakukan *corporate action*.

3.2. Operasionalisasi Variabel

Berdasarkan kajian teori dan penelitian terdahulu, operasionalisasi variabel disajikan pada Tabel 1.

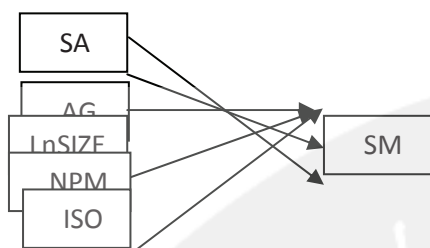
Tabel 1. Operasionalisasi Variabel Penelitian

No	Variabel	Definisi	Pengukuran	Skala
1	Struktur modal (SM)	Struktur modal merupakan pembelanjaan permanen yang mencerminkan perimbangan atau perbandingan antara hutang dengan modal sendiri (Riyanto, 2001)	$DER = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Equity}}$ Sumber: Riyanto (2001)	Rasio
2	Struktur Aktiva (SA)	Struktur aktiva menggambarkan sebagian jumlah aset yang dapat dijadikan jaminan atas hutang perusahaan (Brigham dan Gapenski, 1996)	$FAR = \frac{\text{Fixed Asset}}{\text{Total Asset}}$ Sumber: Weston dan Copeland (2000)	Rasio
3	Pertumbuhan Aset (AG)	Pertumbuhan aset merupakan persepsi tentang peluang bisnis yang tersedia di pasar yang harus diambil oleh perusahaan. Aset yang besar akan memberikan peluang penjualan yang besar sehingga meningkatkan laba yang dapat meningkatkan nilai perusahaan dan menunjang pertumbuhan usaha (Ugy dan Sujoko, 2007)	$\text{Assets Growth} = \frac{TA_t - TA_{t-1}}{TA_{t-1}}$ (Titman dan Wessels, 1988; Brailsford, Oliver, dan Pua, 2002)	Rasio
4	Ukuran Perusahaan (LnSIZE)	Ukuran perusahaan merupakan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan yang berasal dari nilai penjualan (Christianti, 2006)	$\text{Firm Size} = \ln \text{Asets}$ Sumber: Christianti (2006)	Rasio
5	Profitabilitas (NPM)	Profitabilitas adalah kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba (Saidi, 2004).	$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net Income}}{\text{Sales}}$ Sumber: Indrawati dan Suhendro (2006)	Rasio
6	Kepemilikan Saham oleh Institusi (ISO)	Adalah jumlah saham yang dimiliki oleh seluruh institusi terhadap total saham outstanding	Rasio antara saham yang dimiliki oleh lembaga dengan total saham outstanding (Brailsford, Oliver, dan Pua, 2002).	Rasio

Sumber: Diolah oleh peneliti

3.3. Model Penelitian

Model penelitian disajikan pada Gambar 1 dan dalam bentuk fungsi Struktur Modal disajikan dalam Persamaan 1.



Sumber: Diolah peneliti

Gambar 1.

Model penelitian untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen pada industri manufaktur yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009.

$$SM = \beta_{10} + \beta_{11} SA + \beta_{12} AG + \beta_{13} LnSIZE + \beta_{14} NPM + \beta_{15} ISO + \varepsilon_{1t} \quad (1)$$

Keterangan Gambar 1 dan Persamaan 1:

SM	= Struktur Modal
β_0	= nilai <i>intercept</i>
$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$	= koefisien regresi variabel SA, NPM, GS, SIZE, dan ISO
SA	= Struktur Aset
AG	= Perumbuhan Penjualan (<i>Growth Sales</i>)
<i>LnSIZE</i>	= <i>logaritma natural dari Sales</i>
NPM	= <i>Net Profit Margin</i>
ISO	= Kepemilikan saham institusi

3.4. Uji Statistik

Sebelum melakukan pengujian hipotesis, terlebih dahulu dilakukan pengujian asumsi klasik untuk menguji kelayakan penggunaan model regresi dan kelayakan variabel bebas. Pengujian asumsi klasik dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis yaitu uji multikolinearitas, heteroskedastisitas. Uji otokorelasi tidak diperlukan karena datanya adalah *pooled data*.

Uji statistik t digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen, yaitu struktur aktiva (*fixed asset ratio*), pertumbuhan penjualan (*growth sales*), profitabilitas (*net profit margin*), ukuran perusahaan (*firm size*), dan kebijakan dividen (*dividend payout ratio*) terhadap variabel dependen yaitu struktur modal (*debt to equity ratio*) secara parsial. Uji F adalah suatu uji yang dilakukan untuk melihat bagaimana seluruh variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara bersama-sama.

IV. Analisis dan Pembahasan

4.1. Deskripsi Variabel

Tabel 2.

Deskripsi variabel penelitian Pada industri manufaktur di Bursa Efek Indonesia periode 2007-2009

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
STRUKTURASET	270	,0052	,9074	,376561	,2171518
UKURAN PERSH	270	24287156 884	88938000 000000	34942579 52962,37	9543225142459,67 0
PERTUMBUHAN	270	-,9149	53,3948	,330962	3,2552778
PROFITABILITAS	270	-5,8347	1,5119	,009890	,4538405
SHM INSTITUSI	270	,0000	,9992	,702989	,2188964
STRUKTUR MODAL	269	,0178	65,0252	2,922581	6,3658101
Valid N (listwise)	269				

Sumber: Hasil output SPSS yang diolah peneliti

4.2. Uji Asumsi Klasik

Pada awalnya, terjadi pelanggaran asumsi klasik pada uji heteroskedastisitas pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009. Untuk mengatasi hal ini, maka dilakukan transformasi nilai variabel penelitian ke dalam bentuk nilai Logaritma Natural (Ln) sehingga variasi data menjadi lebih stabil. Tabel 3. adalah hasil uji asumsi klasik setelah data ditransformasi ke dalam bentuk Log natural dengan metode Glejser. Dari hasil uji Glejser didapat nilai signifikasi seluruh variabel lebih besar dari 0,05, sehingga masalah heteroskedastisitas dapat diatasi. Untuk uji multikolinearitas didapatkan nilai VIF yang lebih kecil dari 10 (Tabel 4). Hal ini mengindikasikan bahwa tidak terdapat masalah multikolinearitas dari variabel-variabel penelitian.

Tabel 3.

Uji Heteroskedastisitas dengan transformasi data menjadi Ln pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.994	.191		5.209	.000
	LnSA	.004	.102	.003	.035	.972
	LnGrowth	.007	.050	.014	.141	.888
	LnNMP	.072	.043	.168	1.682	.096
	LnISO	.079	.043	.182	1.831	.070

a. Dependent Variable: absres

Sumber: Hasil output SPSS

4.3. Analisis model statistik

Berdasarkan Tabel hasil output SPSS, diperoleh model persamaan statistik sebagai berikut, hasil uji t, uji F, dan koefisien determinasi sebagai berikut:

$$SM = 2,163 - 0,60 \text{ LnSA} - 0,01 \text{ LnGROWTH} - 0,47 \text{ LnNPM} + 1,68 \text{ LnISO} - 0,00 \text{ LnSIZE}$$

$$t \text{ sig.} \quad (0,745) \quad (0,934) \quad (0,588) \quad (0,356) \quad (0,207)$$

$$F \text{ sig.} = 0,702$$

$$R^2 = 0,306$$

Hasil uji t dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen secara partial tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal karena nilai t sig. seluruh variabel diatas 0,05. Hasil uji F adalah 0,702, di atas 0,05, ini menunjukkan bahwa variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Dengan tidak signifikannya hubungan antara variabel independen dengan devenden, baik secara partial maupun bersama-sama, maka arah koefisien regresi dan nilai R^2 tidak berarti apa-apa.

4.4. Pembahasan

Struktur aset adalah rasio antara aktiva tetap terhadap total aktiva. Aktiva tetap adalah aset perusahaan yang dapat digunakan sebagai jaminan yang diminta oleh kreditor pada saat mengajukan pinjaman jangka panjang, karena sifat umur ekonomisnya yang panjang. Jaminan aset jangka panjang diperlukan kreditor untuk mengurangi risiko jika pembayaran angsuran mengalami kemacetan (risiko likuiditas) dan perusahaan mengalami kebangkrutan (risiko solvabilitas). Jika kedua risiko benar-benar terjadi, melalui *bond covenant* pihak kreditor diberikan wewenang untuk menjual jaminan tersebut, yang kemudian dana dari hasil penjualan aset akan digunakan untuk menutupi kewajiban yang masih tertanggung perusahaan (Arifin, 2006).

Berdasarkan perspektif *trade-off theory* dan *agency theory*, perusahaan-perusahaan yang mempunyai *fixed asset* dalam jumlah yang banyak akan cenderung mempunyai jumlah hutang yang lebih banyak daripada perusahaan-perusahaan yang mempunyai *fixed asset* dalam jumlah yang sedikit (Smart, Megginson, & Gitman, 2004). Variabel Struktur Aset (SA), baik untuk katagori kelompok kecil, besar, dan keseluruhan, menunjukkan hubungan yang tidak signifikan terhadap struktur modal. Hal ini menunjukkan bahwa kreditor dalam memberikan pinjaman tidak memperhatikan besar kecilnya jaminan aktiva jangka panjang. Hal ini dimungkinkan karena dari laporan keuangan yang telah dipublikasikan, relatif banyak perusahaan yang mendapatkan pinjaman jangka panjang yang berasal dari perusahaan terafiliasi, seperti dari anak atau induk perusahaan terkait. Dari sisi besarnya pinjaman terafiliasi juga relatif besar terhadap total pinjaman. Pada laporan keuangan tidak dijelaskan, berapa lama pinjaman terafiliasi harus dikembalikan, dan berapa besar bunga yang dikenakan.

Hasil analisis statistik dengan uji t diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap struktur modal. Bila dicermati dari laporan keuangan perusahaan, terdapat beberapa perusahaan yang melaporkan mengenai pinjaman yang berasal dari perusahaan terafiliasi. Akibatnya pinjaman terafiliasi dapat disamakan dengan penyertaan modal saham yang sifatnya sementara. Pinjaman ini tidak berdampak pada biaya modal.

Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Nurrohm (2008) yang menyatakan bahwa variabel *fixed asset ratio* tidak mempunyai pengaruh terhadap struktur modal. Akan tetapi hasil penelitian ini tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Hidayat (2001) dan Nuraini (2010) yang menyatakan bahwa struktur aktiva (FAR) memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap struktur modal (DER).

Pertumbuhan aset perusahaan mempengaruhi fleksibilitas perusahaan untuk mengambil alih kesejahteraan *debtholders* dan memberikan alternatif lebih luas bagi perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dananya guna membiayaan aset perusahaan. Pertumbuhan aset akibat pengaruh langsung dan saling terkait dengan pertumbuhan penjualan sehingga dapat meningkatkan pertumbuhan laba. Pertumbuhan laba memberikan potensi yang besar bagi perusahaan untuk meningkatkan sumber pendanaan internalnya, yaitu dari sumber saldo laba (*retained earning*). Peningkatan sumber pendanaan internal dari saldo laba (*retained earning*) memungkinkan perusahaan membayar hutangnya lebih

cepat dari jadwal yang telah ditentukan, atau tidak menambah hutang baru karena dapat dipenuhi oleh sumber dana internal ini. Kebijakan ini dapat mengurangi hutang atau menurunkan rasio *leverage*. Jadi pertumbuhan aset perusahaan berhubungan negatif dengan struktur modal perusahaan (Arifin, 2006).

Pertumbuhan aset menunjukkan adanya pertumbuhan usaha perusahaan. Pertumbuhan ini hanya dapat diraih jika perusahaan mampu meningkatkan sumber pendanaannya. Menurut teori *pecking order*, pemilihan sumber dana dari *retained earning* cenderung lebih didahulukan dibandingkan sumber lainnya karena sumber ini paling cepat untuk diperolehnya. Tapi menurut teori *trade off*, selama proporsi hutang belum maksimum, perusahaan akan cenderung memilih sumber dana hutang.

Secara keseluruhan, pertumbuhan aset tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Kondisi demikian dapat diduga sama dengan struktur aset, yaitu adanya pinjaman dari sumber terafiliasi yang tidak dikenakan biaya bunga. Pinjaman terafiliasi dapat dikategorikan sebagai sumber pendanaan eksternal.

Hasil penelitian ini tidak sesuai dengan teori yang menyatakan bahwa perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan dan laba yang tinggi cenderung menggunakan hutang sebagai sumber dana eksternal (Weston dan Copeland, 2000). Hasil penelitian ini juga tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Kaaro (2002) dan Nuraini (2010), tetapi tidak mendukung penelitian yang dilakukan oleh Putra (2006) dan Nurani (2004).

Net Profit Margin (NPM) sebagai proksi variabel profitabilitas, tidak berpengaruh signifikan terhadap struktur modal. Karena hasilnya tidak signifikan, maka hubungan antara profitabilitas terhadap struktur modal menjadi tidak jelas.

Kepemilikan institusi merupakan bagian dari pihak pemegang saham yang melakukan monitoring eksternal. Pihak ini mempunyai kemampuan yang efektif untuk melakukan monitoring karena memiliki sistem dan anggaran melalui mekanisme hak suara. Makin besar proporsi saham yang dimiliki oleh institusi makin efektif ia melakukan monitoring terhadap perilaku manajemen yang oportunistik, sehingga pihak manajemen dapat membuat kebijakan pendanaan dan pengelolaan dana dengan baik dan kewajiban membayar hutang dapat dipenuhi (Arifin, 2006).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepemilikan saham oleh institusi berpengaruh tidak signifikan terhadap struktur modal. Ini menunjukkan bahwa kepemilikan saham oleh institusi tidak berperan aktif dan tidak memberikan makna dalam pengendalian terhadap manajerial dalam kebijakan pendanaan perusahaan. Meskipun kepemilikan saham oleh institusi mempunyai proporsi kepemilikan saham yang cukup besar, tidak memberikan makna signifikan dalam pengendalian terhadap kebijakan manajerial dalam pemilihan sumber pendanaan. Hal ini dimungkinkan karena pemegang saham oleh institusi sebagian besar diduga sebagai investor jangka pendek, terutama saham yang dimiliki oleh institusi asing.

Pengaruh struktur aset, pertumbuhan aset, profitabilitas, dan kepemilikan saham oleh institusi secara serentak berpengaruh tidak signifikan terhadap struktur modal. Ini berarti meskipun secara statistik model yang dibangun memenuhi kriteri yang baik untuk prediksi karena memenuhi uji asumsi klasik, namun modelnya tidak dapat menjelaskan sifat hubungannya. Beberapa penelitian ada yang menyatakan bahwa perlu adanya klasifikasi antara perusahaan berdasarkan ukuran asetnya, yaitu perusahaan dengan ukuran aset besar dan kecil, untuk melihat pengaruh variabel-variabel independen terhadap struktur modal. Karena patut diduga antara perusahaan besar dan kecil mempunyai pengaruh yang berbeda.

V. Kesimpulan dan Saran

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dibahas pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Struktur aset tidak berpengaruh terhadap struktur modal pada Industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009.
- 2) Pertumbuhan aset tidak berpengaruh terhadap struktur modal pada Industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009.
- 3) Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap struktur modal pada Industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009.
- 4) Ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap struktur modal pada Industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009.
- 5) Kepemilikan saham oleh institusi tidak berpengaruh terhadap struktur modal pada Industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009.
- 6) Struktur aset, Pertumbuhan aset, profitabilitas, ukuran perusahaan, dan kepemilikan saham oleh institusi secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap struktur modal pada Industri manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2007-2009.

5.2. Saran

Dari hasil analisis dan pembahasan pada penelitian ini, maka untuk kepentingan praktis dan penelitian lebih lanjut, maka disarankan sebagai berikut:

- a. Untuk investor dan pengamat pasar modal dalam keputusan investasi saham, dalam pemilihan saham untuk investasi, maka selain memperhatikan variabel-variabel relevan dalam investasi, juga penting untuk mempertimbangkan kelompok ukuran perusahaan, karena mempunyai perbedaan pengaruh yang signifikan.
- b. Untuk peneliti selanjutnya:
 - 1) pengelompokan perusahaan dalam meneliti variabel-variabel eksogenus, kelompok berdasarkan ukuran perusahaan juga patut dipertimbangkan, sehingga akan memberikan hasil analisis yang lebih tajam.
 - 2) Perlu diteliti variabel-variabel lain yang mempengaruhi struktur modal, variabel itu antara lain variabel *corporate governance*, risiko perusahaan, dan lain-lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim, 2003, Bagaimana Mengukur Kinerja Perusahaan, *Usahawan No. 35 Th XXX, Oktober 2003*
- Agrawal, A. and Mandelker, C.R., 1990, Firm Performance and Mechanism to Control Agency Problems Between Managers and Shareholders, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*.
- Akerlof, George A., 1970, The Market of 'Lemons': Qualitative uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, 28, pp. 488-500.
- Ali Nazar dan Ahmed Belkaoui, 2001, *Financial Management*, Chicago: The Dryden Press-CBs College Publishing
- Ang, James S., Cole, Rebel A., and Lin, James Wuh, 2000, Agency Cost and Ownership Structure, *The Journal of Finance* (February) Vol. LV, no. 1, 81 – 105.

- Arifin, Agus Zainul (2006), Pengaruh Struktur Saham Terhadap Struktur Modal Serta Dampaknya Pada Kinerja Perusahaan (Survey pada Emiten Non Keuangan di Bursa Efek Jakarta Tahun 2001–2003). Bandung: Program Pascasarjana Universitas Padjadjaran (Disertasi)
- Bank Indonesia, *Laporan Tahunan Bank Indonesia*, tahun 2001, 2002, dan 2003
- Barclay, Michael J. and Clifford W. Smith, 2001, The Capital Structure Puzzle: Another Look at the evidence, Section III, *Capital Structure and Payout Policy Journal*, p. 197-209
- Barton, Sidney L., Hill, Ned C., and Sundaram S., 1989, An Empirical Test of Stakeholder Theory Predictions of Capital Structure, *Journal of The Financial Management Association* (Spring), 36-44.
- Bathala, Chenchuramaiah T., Kenneth P. Moon, and Ramesh P. Rao, 1994, Managerial Ownership, Debt Policy, and the Impact of Institutional Holdings: An Agency Perspective, *Journal of Financial Management* (Autumn) Vol. 23 no. 3, 38 – 50.
- Baxter, N., 1967, Leverage Risk and the Cost of Capital, *Journal of Finance*, Vol. 22, 395 – 403
- Berger, Allen N., and Emilia Bonaccorsi di Patti, 2002, Capital Structure and Firm Performance: A New Approach to Testing Theory and an Application to the Banking Industry Retrieved from <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2002/200254/200254pap.pdf>
- Bodie, Zvi and Michael J. Kane, 2002, *Principle of Financial Management*, Singapore: McGraw-Hill.
- Brealey, Richard A. and Myers, Stewart C., 2000, *Principle of Corporate Finance*, 6th Edition, Singapore: McGraw-Hill.
- Brailsford, Oliver, and Pua, 2002, On the Relation Between Ownership Structure and Capital Structure, *Journal of Accounting and Finance* No. 42, p. 1-26.
- Brennan, Michael and Andrew Schwartz, 1978, Taxes, Market Valuation, and Corporate Financial Policy, *National Tax Journal*, December, pp. 576 – 577
- Brigham, E. F., and Gapenski, 1996, *Intermediate Financial Management*, 5th edition, New York: The Dryden Press
- _____, and Houston, Joel F., 1998, *Fundamental of Financial Management*, 2nd edition, New York: The Dryden Press
- Chang R. P. dan S.G. Rhee, 1990, The Impact of Personal Taxes on Corporate Dividend Policy and Capital Structure Decisions, *Financial Management*, Summer 21 – 31
- Copeland, Thomas E., and J. F. Weston, 1983, *Financial Theory and Corporate Policy*, 2nd edition, Menlo Park: Addison-Wesley Publishing Company.
- Crutchley, Claire E., and Hansen, Robert S., 1989, A Test of the Agency Theory of Managerial Ownership, Corporate Leverage, and Corporate Dividends, *Journal of Financial Management*, Winter, pp 36 – 46.
- Damodaran, A., 2001, *Corporate Finance, Theory and Practice*, New York: John Wiley & Sons., Inc.
- DeAngelo, H. and R.W. Masulis, 1980, Optimal Capital Structure Under Corporate and Personal Taxation, *Journal of Financial Economics*, Vol. 8, 3-29
- Demsetz, Harold, 1983, Corporate Control, Insider Trading, and Rates of return, *AEA Papers and Proceedings*, May 1983

- Dennis, C. Mueller, Helmut Dieti, Evgeni Peev, 2003, Ownership, Control, and Performance in Large Burgarian Firms, *The Journal of Finance*, Vol. 7, 2003
- Dhani Ichsanuddin Nur, 2003, *Pengaruh Struktur Kepemilikan dan Karakteristik Perusahaan Terhadap Leverage Serta Dividen* (Disertasi, tidak dipublikasikan), Bandung: Program Pascasarjana Universitas Padjadjaran
- Diamond, D.W., 1989, Reputation Acquisition in Debt Market, *Journal of Political Economy*, Vol. 97, 828-862.
- Easterbrook, F.H., 1984, Two Agency Cost Explanation of Dividends, *American Economics Reviews*, September, pp. 650 – 659
- Fama, Eugene F., and Miller, 1972, Agency Problems and Residual Claims, *Journal of Law and Economics*, vol. 26, 327-349
- , 1978, The Effect of a Firm's Investment and Financing Decisions on the Werfare of Its Security Holders, *American Economic Review*, June, Vol 68, 272-284
- , and Kenneth R. French, 2002, The Cross Section of Expected Stock Returns, *The Journal of Finance*, Vol. XLVII, No. 2, pp. 427 - 465
- Gibson, Walker, 2001, The Relationship Between the Net Cash Flow and Firm Performance, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol 57, pp. 213-254
- Gitman, Lawrence J., 2000, *Principles of Managerial Finance*, 9th edition, Addison-Wesley.
- Gujarati, Damodar, 1995, "*Basic Econometrics*", 3th Edition, Singapore: McGraw-Hill International Editions.
- Gujarati, Damodar, 1999, "*Ekonometrika Dasar* (Terjemahan oleh Sumarno Zain)", Edisi keenam, Penerbit Erlangga, Jakarta:
- , 2003, "*Basic Econometrics*", 4th Edition, Singapore: McGraw-Hill International Editions.
- Hanke, J. E. and Reitsch, A. G., 1998, *Business Forecasting*, 6th edition, , London : Prentice-Hall International, Ltd.
- Harris M. and A. Raviv, 1991, Capital Structure and Information Role of Debt, *Journal of Finance*, 35 (2), June, pp. 145 – 1666
- Hatfield, B. Gay, Louis T.W. Cheng, and Wallace N. Davidson, 1994, The Determination of Optimal Capital Structure: The Effect of Firm and Industry Debt Ratios on Market Value, *Journal of Financial and Strategic decisions*, Volume 7 Number 3, 1994
- Jensen, M. and W. Meckling, 1976, Theory of The Firm: Managerial Behavior, Agency Cost, and Ownership Structure, *Journal of Finance Economics* (December) 3, 305-360
- Keown, Artur, 2002, *Basic Financial Management*, 12nd Edition, London: Prentice Hall International, Inc.
- Kester, G. W., R.P. Chang, E.S. Echanis, and S. Sudigno, 1996, Dividend and Capital Structural Policy in Indonesia and Philippines: The View of Executive of Listed Firm, *Philippine Management Reviews*, p 25-44
- Kislingerova, Eva, 2000, Using Economic Value Added Model for Valuation of Company, *Norodna Banka Slovenska, BIATEC*, 2000
- Kraus, A. and R.H. Litzenberger, 1973, A State Preference Model of Optimal Financial Leverage, *Journal of finance*, pp. 911-922

- Kuznetsov, Pavel and Muravyev, Alexander, 2001, Ownership Structure and Firm Performance in Russia, The Case of Blue Chips of The Stock Market, Economics Education and Research Consortium (*Working Paper* No. 01/10, 2001), 1-57), <http://www.eerc.ru/publications/workingpapers/wp-01-10e.pdf>
- Lasher, Willam, R., 2003, *Practical Financial Management*, Edisi ke 3, South-Western: Thompson Learning.
- Lauterbach, Beni., and Vaninsky, Alexander, 1999, Ownership Structure and Firm Performance: Evidence from Israel, *Journal of Management and Governance* 3, 189 – 201.
- Leland, Hayne E., and David H. Pyle, 1977, Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation, *Journal of Finance*, Vol. XXXII, No. 2, 371-387
- Lemmon, Michael L., and Lins., K.V., 2003, Ownership struktur, Corporate Governance, and Firm Value: Evidence from the East Asian Financial Crisis, *The Journal of Finance* (August) Vol LVIII, No.4.,
- Majalah Swasembada, No.21/XIX/Oktobre 2003
- Masulis., Ronald, 1980, The Impact of Capital Structure Change on Firm Value: Some Estimates, *Journal of Finance*, vol. 38, 107-126.
- McConnel, John J., and Chris J. Muscarella, 1986, *Corporate Capital Expenditure Decisions and The Corporate Capital Expenditures Announcements*, Purdue: Purdue University, Lafayette, Inc.
- Moch. Nazir. 1999. *Metodologi Penelitian*. Cetakan Ketiga. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Modigliani, F., and Miller, M. H., 1958, The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment, *The American Economic Review*, 13(3), pp 261-297.
- Morse, J.R. and Edward Davis, 2003, *Financial Management Application*, 9th Edition, Singapore: Prentice Hall, Inc.
- Mudrajad Kuncoro, 2001, *Metode Kuantitatif: Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Mulyadi, 1993, *Pengukuran Kinerja Keuangan Dengan Pendekatan Economic Value Added (EVA)*, Edisi Millenium, Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN,
- Mohammad Zain, 2003, *Himpunan Undang–Undang Perpajakan 2001*, Bandung, PT. Citra Aditya Bakti.
- Murali, S. C. and Welch, J. B., 1989, Agent, Owner, Control and Performance, *Journal Business Finance and Accounting*, 16(3), pp 385-398.
- Myers S.C., 1977, Determinants of Corporate Borrowing, *Journal of Financial Economics* 9 (November), 147-176.
- , 1984, Determinants of Corporate Borrowing, *Journal of Financial Economics*, Vol. 5, 147-175
- , S.C., 1984, Capital Structure Puzzle, *Journal of Finance*, 39(3), July, pp 575-592.
- , and N.S. Majluf, 1984, Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Investors Do No Have, *Journal of Financial Economics*, Vol. 13, 187-221
- Ozkan, A., 2001, Determinant of Capital Structure and Adjustment to Long Run Target: Evidence from UK Company Panel Data, *Journal Of Business Finance & Accounting*, Vol. 28 (1) & (2), 175-198.

- Penman, David, 2001, Capital Structure Choice and Firm Performance, *Journal of Financial Management*, Winter, pp. 48-72
- Poeradisastra, 2003, *Financial Management and Policy*, 2nd Edition, New York: The Dryden Press.
- PT Bursa Efek Jakarta Report, tahun 2002, 2003, dan 2004
- Ross, S.A., 1977, The Determination of Financial Structure: The Incentive Signalling Approach, *Journal of Economics*, Spring, 8, pp 23-40
- _____, 1978, Some Note on Financial Incentive Signalling Model Activity Chose and Risk Preference, *Journal of Finance*, Spring, 8, pp 777-792.
- Ross, Stephen A., Randolph W. Westerfield, and Jeffrey Jaffe, 2002, *Corporate Finance*, International edition, Singapore: Irwin/McGraw Hill,
- Rozeff, Michael S, 1982, Growth, Beta, and Agency Cost as Determinants of Dividend Pay Out Ratios, *Journal of Financial Research*, 5, pp 249-259
- Saiful M. Ruky, 1997, Lebih Dalam Tentang Economic Value Added (EVA), dan Penciptaan Nilai Perusahaan, *Usahawan No. 9, Tahun XXVI, September 1997*
- Singgih Santono. 2002. *Buku Pelatihan SPSS : Statistik Non Parametrik*. Jakarta: Penerbit Elexmedia Computindo. Kelompok Gramedia.
- Scott, D., 1977, Bankruptcy, Secured Debt, and Optimal Capital Structure, *Journal of Finance* 32 (March), 1-20.
- Shleifer and Vishny, 1986, Agency Conflict in Public and Negotiated Transfers of Corporate Control, *The Journal of Finance*, Vol. LV, No. 2, April 1986
- Shyam, Sunder L. and S.C. Myers, 1999, Testing Static Trade-off Against Pecking Order Models of Capital Structure, *Journal of Financial Economics*, Vol. 51, 219-244.
- Sidharta Utama, 1997, *Teknik Berinvestasi di Pasar Modal*, Jakarta: PT Bursa Efek.
- Soliha, Euis dan Taswan, Pengaruh Kebijakan Hutang Terhadap Nilai Perusahaan Serta Beberapa Faktor yang Mempengaruhinya, *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* Vol. 9 No. 2 (September), 149-163.
- Sri Adiningsih, 1998, *Pasar Modal Indonesia, Perangkat dan Teknik Analisis Investasi di Pasar Modal Indonesia*, Jakarta: PT Bursa Efek .
- Sri Hasnawati, 2005, *Pengaruh Keputusan Investasi, Keputusan Pendanaan, dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan Publik di Bursa Efek Jakarta* (Disertasi, tidak dipublikasikan), Bandung: Program Pascasarjana Universitas Padjadjaran
- Stewart, G. Bannet, 1991, *The Quest of Value, A Guide for Senior Manager*, International Edition, New York: Hurper Business.
- Stulz, R., 1990, Managerial Discretion and Optimal Financing Policies, *Journal of Financial Economics*, Vol. 26, 3 –27.
- Suad Husnan, 1994, *Manajemen Keuangan, Teori dan Peneraapan*, Buku 1 dan 2, Edisi ketiga, Yogyakarta: BPFE.
- Suparmoko, 2000, Dividend Announcement Effect on Stock Return: A Test of Signalling Hypothesis in the Indonesian Capital Market, *Gajah mada International Journal of Business*, Vol. 2, No. 3, pp. 351-368
- Teuku Mirza dan Imbuh S, 1999, Konsep Economic Value Added: Pendekatan untuk Menentukan Nilai Riil Manajemen, *Usahawan No. 1, Tahun XXVIII, Januari 1999*.
- Thomsen, Steen and Pedersen, T, 1997, Ownership Structure and Economic Performance in the Largest European Companies (*work paper*). <http://www.druid.dk/conferences/summer1998/confpapers/thomsen.pdf>.

- Titman and Wessels, 1988, *The Determinants of Capital Structure Choice*, *The Journal of Finance* 43 (March) No. 1, 1 - 19
- Trueman, B., 1986, *The Relationship Between the Level of Capital Expenditure and Firm Value*, *Journal of Financial & Quantitative Analysis*, Vol. 21, pp. 115-129.
- Trully, Shawn, 1993, *The Real Key to Creating Wealth*, *Fortune*, September 20, 1993.
- Wahidahwati, 2001, *Pengaruh Kepemilikan Manajerial dan Kepemilikan Institusional pada Kebijakan Hutang perusahaan: Sebuah Perspektif Teori Agency* (Paper), Simposium Nasional Akuntansi IV, p.1084-1105
- Wald, John K., 1999, *How firm Characteristics Affect Capital Structure: An International Comparison*, *Journal of Financial Research*, Vol. 22, No. 2, 161 – 187
- Warrent, Thomas, 1999, *Principles of Financial Management*, International Edition, New York: Hurper Business.
- Welch, Emma, 2003, *The Relationship Between Ownership Structure and Performance in Listed Australian Companies*, *Australian Journal Management*, Vol 28, No. 3 (December), 287-305.
- Weston, J. F. and Thomas E. Copeland, 1992, *Managerial Finance*, 9th edition, New York: Dryden Press
- Young, S. David, Stephen F. O'byrne, 2000, *EVA and Value Based Management*, A Practical Guide to Implementation, The United States of Emerica: McGraw-Hill
- Yuningsih, *Interdependensi Antara Kebijakan Dividend Payout Ratio, Financial Leverage, dan Investasi pada Perusahaan Manufaktur yang Listed di Bursa Efek Jakarta*, *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* Vol. 9 No. 2 (September), 165-181.
- Yusuf Halim, 2000, *Aplikasi PSAK 46: Akuntansi Pajak Penghasilan Disertai Contoh Penerapannya*, Jakarta: Badan Pengelola Pendidikan Profesional Berkelanjutan, Ikatan Akuntansi Indonesia.

**PENGARUH KUALITAS LAYANAN
TERHADAP LOYALITAS MELALUI KEPUASAN KONSUMEN
RESTORAN FAMILY RIA JAKARTA**

Regina Winata

Email: crocodile_skin361@yahoo.com

Dergibson Siagian

Email: dergibson.siagian@ibii.ac.id

Prodi Manajemen

Institut Bisnis dan Informatika Indonesia, Jakarta

Abstract

High level of competition is the norm for any business operating in the busy metropolitan city of Jakarta, this forces every restaurant entrepreneurs to focus on besting the competition. One of the thriving restaurant is the Family Ria located in North Jakarta. Several theories are used in this report to better understand the concepts related to this research including: customer service theory, customer satisfaction theory, and customer loyalty theory. Several data analysis techniques was used including: validity test, reliability test, factor analysis, multiple regression, and path analysis. Based on the analysis of the results that have been made in the research, obtained results that are positive and significant tangible and assurance of customer loyalty with satisfaction as an intervening variable. In addition, empathy and assurance also has a positive and significant impact on satisfaction. Based on the average scores of high consumer ratings of service quality (tangible, reliability, responsiveness, assurance, and empathy), satisfaction and consumer loyalty to the restaurant, it indicates that the Family Ria restaurant has been providing services that consumers are properly assessed and able to give satisfaction to its customers in order to create high consumer loyalty to the Family Ria restaurant. This means that service quality affects customer satisfaction and loyalty Family Ria restaurant.

Keywords : *service quality, customer satisfaction, and customer loyalty*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri restoran hingga saat ini masih diyakini sebagai salah satu bentuk usaha ekonomi yang memiliki prospek yang cukup baik. Seiring berjalannya waktu, bisnis restoran menjadi bisnis yang banyak diminati. Namun, bisnis ini juga cukup rentan, khususnya terhadap masalah konsistensi rasa, kontrol mutu dan layanannya. Dengan ini, pesaing demi pesaing mulai masuk dan terjadilah persaingan antar bisnis restoran yang ada. Jakarta merupakan jumlah terbesar (12,4%) dibanding daerah lain (Firmansyah, 2010).

Kebutuhan akan makanan dan minuman untuk dikonsumsi setiap harinya membuat terciptanya peluang akan bisnis restoran. Hal ini menciptakan persaingan besar pada industri restoran menyebabkan kekhawatiran bagi para pebisnis. Untuk mempertahankan

bisnis dan demi memperoleh keunggulan bersaing, perlu adanya perhatian besar dalam upaya menjaga kualitas layanan restoran yang dijalankan, hal ini dikarenakan kualitas layanan yang baik dapat menciptakan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Peneliti memilih restoran Family Ria sebagai obyek dalam penelitian. Restoran Family Ria yang juga menghadapi persaingan, perlu memperhatikan dan menjaga kualitas layanan untuk memberikan kepuasan dan menciptakan loyalitas konsumen terhadap restoran Family Ria.

Hasil wawancara pendahuluan dengan pemilik restoran Family Ria, masalah yang dihadapi dalam upaya memberikan layanan guna menciptakan kepuasan dan loyalitas pelanggan antara lain : perlu adanya perhatian atas beberapa fasilitas fisik restoran untuk menciptakan daya tarik dan menciptakan kenyamanan bagi pelanggan restoran, kurangnya kesigapan pramusaji pada saat memberikan layanan kepada pelanggan restoran.

Kurangnya pengetahuan pramusaji atas makanan/hidangan yang menyebabkan kurang maksimalnya layanan yang diberikan restoran. Beberapa masalah mengenai kualitas layanan pada restoran Family Ria dapat memberikan dampak negatif pada keberlangsungan restoran. Pelanggan yang merasa kurang puas karena layanan restoran yang tidak baik akan meninggalkan restoran dan berupaya menemukan restoran lain sebagai pengganti. Dengan beralihnya pelanggan akan berdampak besar bagi restoran. Untuk itu, restoran Family Ria perlu memperhatikan masalah-masalah layanan dan menemukan solusi masalah sehingga terciptalah kepuasan dan loyalitas pelanggan restoran Family Ria. Puasnya pelanggan restoran akan menciptakan loyalitas pelanggan pada restoran Family Ria, dengan ini bisnis restoran yang dijalankan akan mengalami peningkatan pendapatan, peningkatan pelanggan, mampu bertahan dan mampu bersaing dengan restoran lain bahkan unggul bersaing.

Salah satu faktor penting yang perlu diperhatikan dalam menjalankan bisnis restoran ialah nilai yang dipikirkan pelanggan (*CPV- Customer Perceived Value*). Menurut Kotler dan Keller (2007 : 173), definisi dari nilai yang dipikirkan pelanggan adalah selisih antara evaluasi calon pelanggan atas semua manfaat serta semua biaya tawaran tertentu dan alternatif - alternatif lain yang dipikirkan. Artinya, nilai yang dipikirkan pelanggan didasarkan pada perbedaan antara apa yang diperoleh pelanggan dan apa yang diberikannya untuk berbagai kemungkinan pilihan. Seorang pemasar dapat meningkatkan nilai tawaran pelanggan dengan kombinasi menaikkan manfaat fungsional atau emosional dan/ atau mengurangi satu atau lebih berbagai jenis biaya.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian permasalahan sebelumnya, maka disusun rumusan masalah penelitian sebagai berikut:

- 1) Apakah Kualitas Layanan memengaruhi kepuasan Konsumen Restoran Family Ria?
- 2) Apakah Kualitas Layanan memengaruhi Loyalitas Konsumen Restoran Family Ria?
- 3) Apakah Kepuasan Konsumen memediasi Hubungan antara Kualitas Layanan dan Loyalitas Konsumen?

II. STUDI/RISET TERKAIT

2.1. Konsep Loyalitas Konsumen

Menurut Chaudhuri dan Holbrook (2001), loyalitas konsumen ditetapkan dari sikap setia. Sikap setia berarti bersikap setia dan bertoleransi terhadap harga. Konsumen yang setia, tidak lagi memperhitungkan biaya yang mereka keluarkan, tapi karena sikap setia yang dimiliki, konsumen akan toleran terhadap harga atas produk yang mereka pilih.

Konsumen yang setia akan melakukan pembelian berulang dari penyedia jasa yang sama dan merupakan orang yang merekomendasikan atau menjaga perilaku positif terhadap penyedia jasa (Kandampully, 2000). Piotr (2004), mengindikasikan bahwa konsumen yang setia memiliki tiga karakteristik yakni : (1) Bersedia mengeluarkan uang lebih untuk membeli produk atau jasa perusahaan, (2) menganjurkan orang lain untuk membeli produk atau jasa perusahaan, dan (3) percaya berharganya membeli produk atau jasa perusahaan.

2.2. Konsep Kualitas Layanan

Zeithaml dan Bitner (2005), mendefinisikan kualitas layanan sebagai penyampaian layanan terbaik atau layanan super untuk harapan atau ekspektasi. Pada mulanya, dikatakan bahwa terdapat sepuluh dimensi kualitas layanan antara lain : *tangibles, reliability, responsiveness, competence, courtesy, credibility, security, access, communication, dan understanding*. Namun kemudian kesepuluh dimensi disederhanakan menjadi lima dimensi yakni: *tangibles, reliability, responsiveness, assurance, dan empathy*.

Menurut Akbaba (2006), kelima model dimensi kualitas layanan menjadi strategi paling terkenal untuk bersaing pada lingkungan jasa, terutama disaat tingkatan tinggi pada saat jelasnya persaingan. Sebagai akibatnya, pengenalan akan kualitas layanan merubah industri jasa.

Lovelock dan Lauren (2005) mendefinisikan kualitas jasa ialah sejauh mana jasa memenuhi atau melampaui harapan konsumen. Kualitas jasa merupakan evaluasi kognitif jangka panjang dari konsumen terhadap penyerahan jasa suatu perusahaan. Sebelum konsumen membeli suatu jasa, mereka memiliki harapan tentang jasa yang didasarkan pada kebutuhan-kebutuhan pribadi, pengalaman-pengalaman terdahulu, rekomendasi dari mulut ke mulut, dan iklan dari para penyedia jasa.

2.3. Konsep Kepuasan Konsumen

Menurut Oliver (2007), kepuasan konsumen merupakan respons pemenuhan konsumen. Hal ini merupakan penilaian bahwa produk atau jasa menyediakan suatu tingkat kesenangan dari pemenuhan konsumsi. Pemenuhan tersebut dapat di atas atau di bawah standar kesenangan. Pemenuhan yang berlebih dapat memuaskan konsumen bila itu memberikan kesenangan yang tidak terduga. Sebaliknya, pemenuhan yang kurang dapat juga memuaskan konsumen bila memberikan kesenangan yang lebih dari yang dapat diantisipasi konsumen. Pemenuhan kesenangan dapat dinilai berdasarkan suatu standar sebagai dasar perbandingan yang mencakup dua stimuli yaitu hasil dan referensi perbandingan.

Menurut Anderson dan Srinivasan (2005), terdapat cara untuk mengukur kepuasan konsumen yang dikategorikan ke dalam empat dimensi antara lain : Kesukaan konsumen (*customer favorite*) dan rekomendasi konsumen (*customer recommendation*). Memahami kepuasan akan membantu perusahaan dalam upaya menjaga kepuasan konsumen atas produk atau jasa seperti peningkatan atas produk atau jasa yang kurang bermutu baik agar dapat menghasilkan pengaruh yang luar biasa.

2.4. Hubungan antara Kualitas Layanan dan Kepuasan Konsumen

Kualitas layanan merupakan bagian yang sangat diperlukan dalam menciptakan kepuasan konsumen. Hubungan antara kualitas layanan dan kepuasan konsumen telah dengan baik ditetapkan pada literatur pemasaran jasa (Parasuraman, 1988; Zeitham *et al* 2005; Polyorat *et al*, 2010). Secara umum, telah diperdebatkan bahwa semakin tinggi

tingkat kualitas layanan akan meningkatkan kepuasan konsumen. Menurut Kandampully (2000) dan Akbaba (2006), ditemukan konsumen yang memperoleh kualitas layanan yang baik atau tinggi lebih merasakan kepuasan atas hotel dibandingkan dengan konsumen yang menerima kualitas layanan yang buruk atau rendah. Dengan demikian, diduga dimensi kualitas layanan (*tangibles, reliabilities, responsiveness, assurance, and empathy*) akan meningkatkan kepuasan konsumen atau seperti hipotesis berikut:

- H1: *Tangible* berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen.
- H2: *Reliability* berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen.
- H3: *Responsiveness* berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen.
- H4: *Assurance* berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen.
- H5: *Empathy* berpengaruh positif terhadap kepuasan konsumen.

2.5. Hubungan antara Kualitas layanan dan Loyalitas Konsumen

Penelitian sebelumnya (Grondholdt *et al*, 2000; Polyorat *et al*, 2010) telah mengidentifikasi kualitas layanan sebagai faktor yang menentukan loyalitas konsumen. Banyak dari studi telah mendapatkan hubungan diantara kualitas layanan dan loyalitas konsumen dalam konteks restoran. Menurut Qin and Prybutok (2008), sebagai contoh, mengindikasikan bahwa semakin tinggi tingkat kualitas layanan yang diberikan, konsumen akan menjadi loyal dengan restoran. Dengan demikian, diduga dimensi kualitas layanan (*tangibles, reliabilities, responsiveness, assurance, and empathy*) akan meningkatkan loyalitas konsumen, seperti diajukan pada hipotesis berikut:

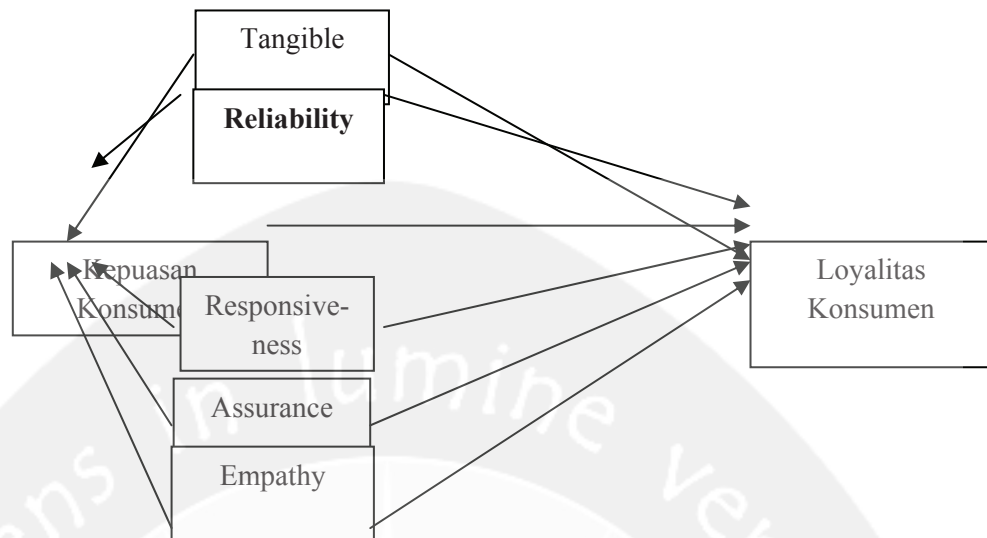
- H6 : *Tangible* berpengaruh terhadap loyalitas konsumen.
- H7 : *Reliability* berpengaruh positif terhadap loyalitas konsumen.
- H8 : *Responsiveness* berpengaruh positif terhadap loyalitas konsumen.
- H9 : *Assurance* berpengaruh terhadap loyalitas konsumen.
- H10: *Empathy* berpengaruh positif terhadap loyalitas konsumen.
- H11: kepuasan konsumen berpengaruh positif terhadap loyalitas konsumen.

2.6. Mediasi Kepuasan Konsumen terhadap Hubungan antara Kualitas Layanan dan Loyalitas

Beberapa Penelitian (Parasuraman, 1988; Yuksel and Yuksel, 2003; Zeithaml *et al*, 2005;) mengemukakan bahwa kualitas layanan merupakan faktor signifikan dari kepuasan konsumen yang mana akan berpengaruh terhadap loyalitas. Penelitian lain, Caruana (2002) menyebutkan bahwa kepuasan konsumen menjadi variabel mediasi diantara kualitas layanan dan loyalitas konsumen. Sebagai akibatnya, semakin tinggi tingkat kualitas layanan untuk mencapai kepuasan konsumen yang lebih tinggi merupakan tujuan bagi banyak bisnis untuk memperoleh loyalitas konsumen. Dengan demikian, kepuasan konsumen dijadikan sebagai variabel mediasi antara kualitas layanan dan loyalitas konsumen.

Berdasarkan pada kajian teori dan dukungan dari penelitian terdahulu, serta masalah-masalah yang teridentifikasi untuk penelitian ini, maka kerangka konseptual penelitian ini seperti disajikan pada Gambar 1.

Gambar 1. Kerangka Pemikiran



III. METODE PENELITIAN

3.1. Sampling dan Pengumpulan Data

Obyek penelitian ini adalah Kualitas Layanan, Kepuasan Konsumen dan Loyalitas Konsumen Restoran Family Ria pada Jln. Sunter Agung Utara Blok M no.37, Jakarta Utara. subyeknya ialah konsumen Restoran Family Ria yang pernah mengkonsumsi makanan dan minuman Restoran tersebut. Waktu pengumpulan data pada periode 2012. Pengumpulan data menggunakan instrument kuisioner, teknik pengambilan sampel menggunakan *judgement sampling*. Berhasil dikumpulkan 160 responden dan alat analisis yang dipakai untuk mendeskripsikan variabel-variabel penelitian menggunakan SPSS.

3.2. Variabel dan Pengukuran

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari variabel *independent* : kualitas layanan (terdiri atas 5 variabel yakni (1) *tangible*-benda terlihat, (2) *reliability*-keandalan, (3) *responsiveness*-daya tanggap, (4) *assurance*-jaminan, dan (5) *empathy*), variabel *dependent*: loyalitas konsumen, serta kepuasan konsumen sebagai variabel *intervening* dalam penelitian. Pengukuran dilakukan melalui butir-butir pertanyaan dalam kuisioner dengan pengukuran menggunakan skala likert yang merupakan derajat persetujuan akan suatu pertanyaan. Pengukuran kualitas layanan dilakukan dengan mengadopsi Parasuraman (1988), meminta persetujuan terhadap lima variabel kualitas layanan. Pengukuran variabel kepuasan konsumen dilakukan dengan mengadopsi Kotler and Keller (2007:179), Anderson and Srinivasan (2003), meminta persetujuan terhadap: (1) rasa suka, (2) *favorite*-kesukaan konsumen, dan (3) rekomendasi konsumen. Pengukuran variabel loyalitas konsumen dilakukan dengan mengadopsi Chaudhuri and Holbrook (2001), meminta persetujuan terhadap: (1) bersikap setia, dan (2) toleransi harga.

3.3. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data pada penelitian ini dilakukan dengan dua tahap. Tahap pertama melakukan Analisis Faktor, untuk mengekstrak butir-butir pertanyaan variabel pengganti (*surrogate*). Tahap kedua melakukan Analisis Regresi Ganda, untuk melihat

pengaruh antar variable sesuai dengan hipotesis penelitian dan membuat analisis jalur. Berhubung adanya variable intervening, maka ada dua model Regresi Ganda yaitu:

$$\text{Model 1 : } LK = \beta_0 + \beta_1 KK + \beta_2 TG + \beta_3 RL + \beta_4 RS + \beta_5 AS + \beta_6 EM \dots\dots\dots 1)$$

$$\text{Model 2: } KK = \gamma_0 + \gamma_1 TG + \gamma_2 RL + \gamma_3 RS + \gamma_4 AS + \gamma_5 EM \dots\dots\dots 2)$$

Keterangan :

LK : Loyalitas Konsumen

KK : Kepuasan Konsumen

TG : *Tangible*

RL : *Reliability*

RS : *Responsiveness*

AS : *Assurance*

EM : *Empathy*

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil

1) Validitas dan Reliabilitas

Berdasarkan hasil uji validitas dan reliabilitas, koefisien r hitung dari masing-masing pertanyaan dibandingkan dengan r tabel (0,361), semua r hitung > r tabel, dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa hasil uji validitas terhadap lima pertanyaan *tangible*, lima pertanyaan tentang *reliability*, tiga pertanyaan *responsiveness*, empat pertanyaan *assurance*, empat pertanyaan *empathy*, enam pertanyaan kepuasan, dan empat pertanyaan loyalitas konsumen adalah valid. Dari hasil uji reliabilitas, semua variabel memperoleh nilai Cronbach's Alpha yang lebih besar dari 0,6 yang berarti semua variabel reliabel (Nunnally pada Imam Ghozali (2006). Uji validitas untuk variabel Kepuasan menunjukkan semua item pertanyaan valid dan nilai reliabilitasnya juga lebih besar dari 0,6. Hasil yang sama juga diperoleh pada variabel Loyalitas Konsumen.

2) Analisis Faktor

Hasil analisis faktor, dengan melihat nilai KMO dan MSA tiap item harus lebih dari 0,5 untuk setiap variable, menunjukkan bahwa analisis ini bisa dilakukan. Nilai skor faktor setiap variabel selanjutnya digunakan sebagai variabel pengganti (*Surrogate variable*).

3) Statistik Deskriptif

Hasil Statistik Deskriptif semua Variabel disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Deskripsi Variabel Penelitian

No	Variabel	Rata –Rata
1	Tangible	4,38
2	Reliability	4,36
3	Responsiveness	4,1
4	Assurance	4,4
5	Empathy	4,1
6	Kepuasan konsumen	3,93
7	Loyalitas konsumen	4,3

Sumber : Data Kuisioner

4) Hasil Uji F, Regresi Ganda

Pengujian keberartian model dilakukan dengan uji F, dan hasilnya untuk model 1 dan model 2, nilai $\text{sig.} < 0,05$ (Tabel 2) yang artinya kedua model persamaan regresi bisa digunakan untuk memprediksi variabel dependennya. Selain itu pada penelitian ini juga sudah dilakukan uji asumsi klasik untuk kedua model, dan hasilnya semua asumsi dipenuhi.

Tabel 2. Pengujian Keberartian model

Persamaan	Jumlah Kuadrat	Derajat Bebas	Kuadrat Tengah	F hitung	Sig.
Model 1	42,678	6	7,113	9,356	,000
Model 2	21,732	5	4,346	4,876	,000

Tabel 3. Pengujian Pengaruh Kualitas Layanan dan Kepuasan terhadap Loyalitas

Persamaan	Koefisien Terstandar		Sig.
	Beta	t	
1 (Constant)		,000	1,000
Reliability	,071	,921	,180
Responsiveness	,011	,154	,440
Assurance	,142	1,916	,029
Empathy	,074	,936	,176
Kepuasan	,189	2,539	,006
Tangible	,283	3,468	,001

a. Dependent Variable: Loyalitas

Tabel 4. Pengujian Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Kepuasan

Persamaan	Koefisien terstandar		Sig
	Beta	t	
1 (Constant)		,000	1.000
Reliability	,010	,115	,454
Responsiveness	,012	,151	,441
Assurance	,138	1,738	,042
Empathy	,236	2,831	,003
Tangible	,112	1,276	,102

a. Dependent Variable: Kepuasan

5) Hasil Uji t, Regresi Ganda

Hasil uji t, untuk mengetahui pengaruh setiap variabel independen terhadap variabel dependennya disajikan pada tabel 3 (model 1) dan Tabel 4 (model 2). Berdasarkan Tabel 3, Variabel yang berpengaruh signifikan ($\text{sig.} < 0,05$) terhadap Loyalitas adalah *Assurance*, *Tangible* dan *Kepuasan*, lainnya tidak. Variabel yang berpengaruh signifikan

terhadap Kepuasan adalah *Assurance* dan *Empathy*, sedangkan tiga variabel lainnya tidak signifikan (Tabel 4).

4.2. Pembahasan

1) Pembahasan Deskripsi Univariat

Variabel *tangible*, dengan skor rata-rata *tangible* 4.38 dari skala 5, untuk lima item pertanyaan kuisioner yang disebarakan, dapat diketahui bahwa responden berada pada posisi “sangat setuju” dalam menyatakan aspek *tangible* yang terdapat di restoran Family Ria. Dapat disimpulkan bahwa restoran Family Ria sudah menggunakan peralatan modern, memiliki fasilitas indah, karyawan restoran yang juga berpenampilan rapi, serta memiliki produk dan jam operasional restoran yang sudah sesuai dan dinilai sangat baik bagi responden. Skor rata-rata *reliability* 4.36 untuk lima item pertanyaan kuisioner yang disebarakan, dapat diketahui bahwa responden berada pada posisi “sangat setuju” dalam menyatakan aspek *reliability* yang terdapat di restoran Family Ria. Dapat disimpulkan bahwa restoran Family Ria memberikan pelayanan sesuai janji, restoran memiliki karyawan yang mampu menangani setiap masalah konsumen, waktu pelayanan di restoran sesuai janji, dan juga restoran Family Ria memberikan kejelasan informasi pelayanan kepada konsumennya dengan sangat baik. Variabel *responsiveness*, dengan skor rata-rata *responsiveness* 4.1 untuk tiga item pertanyaan kuisioner yang disebarakan, dapat diketahui bahwa responden berada pada posisi “setuju” dalam menyatakan aspek *responsiveness* yang terdapat di restoran Family Ria. Dapat disimpulkan bahwa restoran Family Ria memiliki karyawan yang selalu menawarkan dan bersedia memberikan bantuan kepada konsumen, dan karyawan restoran dinilai memiliki respon cepat pada saat dibutuhkan konsumen. Dengan ini, kemampuan karyawan sudah baik dinilai konsumen.

Skor rata-rata *assurance* 4.4 untuk empat item pertanyaan kuisioner yang disebarakan, dapat diketahui bahwa responden berada pada posisi “sangat setuju” dalam menyatakan aspek *assurance* yang terdapat di restoran Family Ria. Dapat disimpulkan bahwa restoran Family Ria memiliki karyawan yang bersikap meyakinkan konsumen akan restoran, konsumen juga merasa aman ketika melakukan transaksi di restoran, konsumen juga menilai karyawan bersikap sopan dan ramah, serta memiliki pengetahuan yang baik sehingga mampu membantu konsumen di restoran. Variabel *empathy*, dengan skor rata-rata *empathy* 4.1 untuk empat item pertanyaan kuisioner yang disebarakan, dapat diketahui bahwa responden berada pada posisi “setuju” dalam menyatakan aspek *empathy* yang terdapat di restoran Family Ria. Dapat disimpulkan bahwa karyawan restoran Family Ria memberikan perhatian personal dan besar kepada konsumen. Konsumen juga merasakan upaya besar restoran memberikan kepuasan dengan memahami kebutuhan.

Kepuasan Konsumen berada pada skor 3.93 untuk enam item pertanyaan kuisioner yang disebarakan, dapat diketahui bahwa responden berada pada posisi “netral” dalam menyatakan kepuasan yang diberikan di restoran Family Ria. Berdasarkan rata-rata, posisi rentang skala “netral” berarti perlunya peningkatan upaya restoran untuk dapat lebih memuaskan konsumen. Skor rata-rata loyalitas 4.3 untuk empat item pertanyaan kuisioner yang disebarakan, dapat diketahui bahwa responden berada pada posisi “sangat setuju” dalam menyatakan loyalitas terhadap restoran Family Ria. Dapat disimpulkan bahwa konsumen loyal pada restoran Family Ria karena konsumen selalu menjadikan restoran sebagai pilihan utama, dan merasakan kesesuaian harga

2) Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Loyalitas

Pengaruh *tangible* terhadap kepuasan sebesar 0,112, sedangkan pengaruhnya terhadap Loyalitas 0,283, keduanya positif, menunjukkan nilai yang sesuai dengan H1 dan H6 yang diajukan bahwa *tangible* berpengaruh positif terhadap kepuasan, juga terhadap loyalitas. Dilihat dari nilai sig. keduanya < 0.05 , maka dapat dikatakan bahwa *tangible* memiliki pengaruh signifikan terhadap Kepuasan maupun terhadap loyalitas. Hal ini sesuai dengan penelitian Qin dan Prybutok (2008), mengatakan bahwa walaupun restoran adalah Jasa, namun konsumen biasanya mengutamakan faktor-faktor yang terlihat oleh mata (*tangible*), dengan demikian faktor tersebut menjadi determinan membentuk Loyalitas.

Faktor *reliability* mempengaruhi kepuasan sebesar 0,01 dan loyalitas sebesar 0.071. Nilai koefisien positif ini menunjukkan nilai yang sesuai dengan H2 dan H7, bahwa *reliability* berpengaruh positif terhadap kepuasan, maupun terhadap loyalitas. dilihat dari nilai sig *reliability* baik terhadap kepuasan maupun terhadap loyalitas, keduanya > 0.05 , menunjukkan bahwa pengaruh *reliability* tersebut tidaklah signifikan. Hasil yang sama diperoleh pada penelitian Polyorat dan Sophonsiri (2010) yang menemukan bahwa masyarakat Thailand menempatkan *reliability* dan *responsiveness* pada posisi kurang penting dibandingkan dengan faktor lainnya yang membangun Loyalitas konsumen. Hal ini terjadi karena alasan faktor budaya kekerabatan yang dimiliki masyarakat asia, mementingkan faktor referensi ketimbang janji-janji maupun bujukan orang lain di luar group referensi.

Pengaruh *responsiveness* terhadap kepuasan sebesar 0,012, sedangkan pengaruhnya terhadap Loyalitas 0,011, keduanya positif, menunjukkan nilai yang sesuai dengan H3 dan H8 yang diajukan bahwa *responsiveness* berpengaruh positif terhadap kepuasan, juga terhadap loyalitas. Dilihat dari nilai sig. keduanya > 0.05 , maka dapat dikatakan bahwa *responsiveness* tidak pengaruh signifikan terhadap Kepuasan maupun terhadap loyalitas. Seperti sudah dibahas sebelumnya, hal ini sejalan dengan penelitian Polyorat dan Sophonsiri (2010) yang menemukan bahwa *reliability* dan *responsiveness* pada posisi kurang penting dibandingkan dengan faktor lainnya yang membangun Loyalitas konsumen

Pengaruh *assurance* terhadap kepuasan sebesar 0,138 dan terhadap loyalitas sebesar 0.142, sesuai dengan hipotesis H4 dan H9, bahwa *assurance* berpengaruh positif terhadap loyalitas Dan dengan melihat nilai sig baik terhadap kepuasan maupun terhadap loyalitas, keduanya < 0.05 menunjukkan bahwa *assurance* berpengaruh secara signifikan terhadap kepuasan maupun terhadap loyalitas, dengan kata lain peningkatan faktor assurance, akan secara signifikan meningkatkan loyalitas Konsumen.

Pengaruh *empathy* terhadap kepuasan sebesar 0,236 dan terhadap loyalitas sebesar 0.074, ini berarti sesuai dengan hipotesis H5 dan H10, bahwa *empathy* berpengaruh positif terhadap kepuasan maupun loyalitas konsumen. Dilihat nilai signifikansi pengaruh *emphaty* terhadap kepuasan nilai sig.= $0,003 < 0,05$, yang berarti, peningkatan faktor emphaty akan secara signifikan di ikuti peningkatan kepuasan konsumen. Hal yang berbeda terjadi terhadap loyalitas, dilihat dari nilai sig $0.176 > 0.05$, menunjukkan bahwa *empathy* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap loyalitas. Berbeda dengan penelitian Polyorat dan Sophonsiri (2010), menemukan konsumen kolektif lebih loyal terhadap penyediaan layanan yang menunjukkan *empathy*,ketimbang aturan dan prosedur.

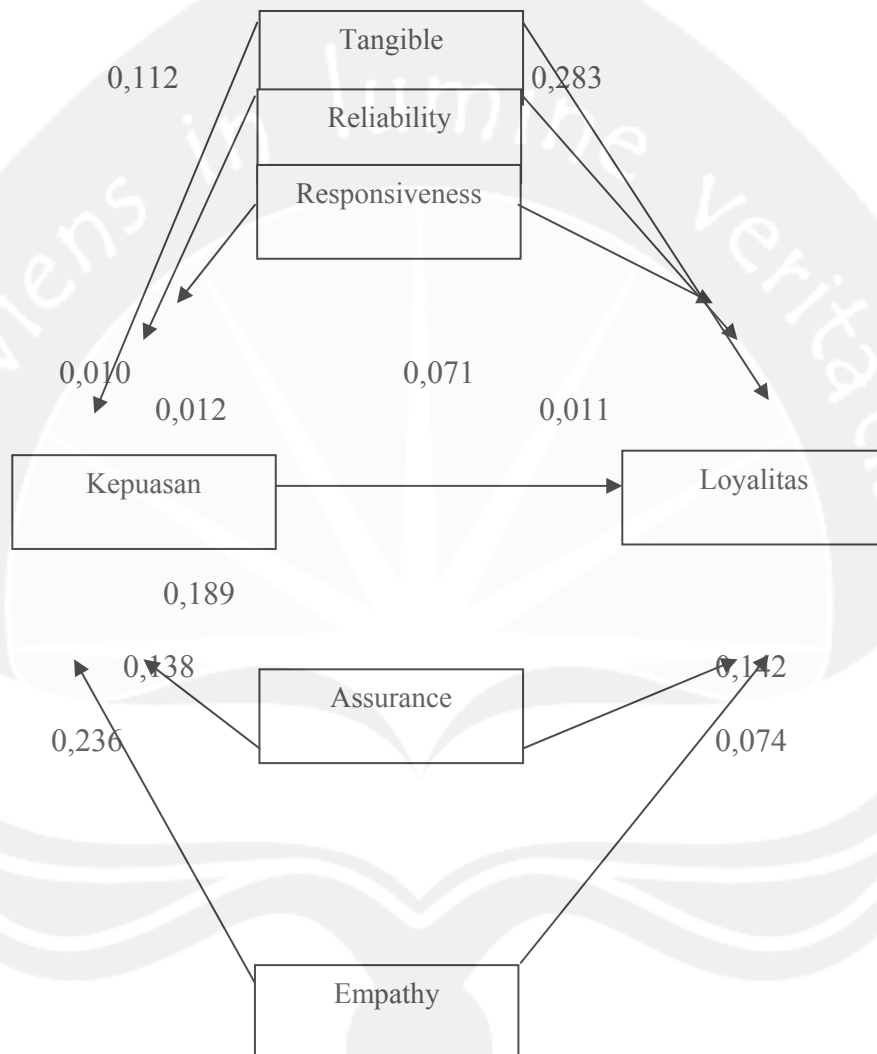
Pengaruh kepuasan terhadap loyalitas sebesar 0.189, Nilai koefisien positif ini menunjukkan nilai yang sesuai dengan hipotesis (H11) bahwa kepuasan berpengaruh positif terhadap loyalitas. Menurut Caruana (2002), kepuasan konsumen menjadi variabel mediasi diantara kualitas layanan dan loyalitas konsumen. Dan dengan melihat nilai sig

kepuasan sebesar $0.006 < 0.05$. Jadi kepuasan berpengaruh positif secara signifikan terhadap loyalitas konsumen.

3) Analisis Jalur

Analisis jalur dilakukan untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung Kualitas Layanan terhadap Loyalitas (Lihat Gambar 2 dan tabel 6).

Gambar 2. Besarnya Pengaruh Antar Variabel



Tabel 5. Pengaruh Langsung, Tidak Langsung dan Total, Kualitas Layanan terhadap Loyalitas

No	Pengaruh DariKe	Pengaruh Langsung	Pengaruh Tidak Langsung	Pengaruh Total
1	<i>Tangible</i> ke Loyalitas	0,283	0,021	0,304
2	<i>Reliability</i> ke Loyalitas	0,071	0,002	0,073
3	<i>Responsiveness</i> ke Loyalitas	0,011	0,002	0,013
4	<i>Assurance</i> ke Loyalitas	0,142	0,026	0,168
5	<i>Empathy</i> ke Loyalitas	0,074	0,045	0,119

Berdasarkan Tabel 5, terlihat bahwa pengaruh total dimensi Kualitas Layanan terhadap Loyalitas Konsumen, berturut-turut dari yang terbesar ke terkecil adalah *Tangible*, *Assurance*, *Empathy*, *Reliability* dan *Responsiveness*. Hal ini menunjukkan bahwa *Tangible* (bukti fisik) merupakan faktor kualitas layanan yang paling dominan mempengaruhi Loyalitas Konsumen.

Nilai Pengaruh tidak langsung yang terbesar ke terkecil, berturut-turut adalah *Empathy*, *Assurance*, *Tangible*, *Reliability*, dan *Responsiveness*. Hal ini menunjukkan Kepuasan Konsumen merupakan Mediator yang paling dominan untuk dimensi kualitas layanan *Empathy* dalam mempengaruhi Loyalitas Konsumen.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Dimensi kualitas layanan yang berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen adalah *empathy* dan *assurance* sedangkan dimensi lain (*tangible*, *reliability*, dan *responsiveness*) tidak. Dengan membandingkan besar pengaruh (nilai beta) yang dimiliki masing-masing dimensi terhadap kepuasan, nilai yang memiliki pengaruh terbesar terhadap kepuasan ialah *empathy* disusul *assurance*, sedangkan nilai yang memiliki pengaruh terkecil ialah *reliability*.

Dimensi kualitas layanan yang memiliki pengaruh signifikan terhadap Loyalitas ialah *tangible* dan *assurance* sedangkan dimensi lain (*reliability*, *responsiveness*, dan *empathy*) tidak. Dengan membandingkan besar pengaruh (nilai beta), ditemukan nilai yang memiliki pengaruh terbesar terhadap loyalitas ialah *tangible*, sedangkan nilai yang memiliki pengaruh terkecil ialah *responsiveness*. Selain itu diketahui juga bahwa kepuasan konsumen berpengaruh positif signifikan terhadap Loyalitas konsumen.

5.2. Saran

Saran untuk pemilik sekaligus pengelola restoran Family Ria ialah agar selalu memantau dan terus berupaya meningkatkan kualitas layanan restoran, untuk dapat meningkatkan kepuasan konsumen, dan berupaya menjaga loyalitas konsumen yang telah terbentuk terhadap restoran family Ria. Hal ini dapat dilakukan dengan adanya *training* karyawan yang dapat dilakukan secara berkala, dan dengan melakukan *controlling* rutin.

Variabel independen pada penelitian ini hanya kualitas layanan, padahal banyak faktor yang bisa memengaruhi Loyalitas konsumen, oleh karena itu kepada peneliti selanjutnya bisa menambah variabel lainnya seperti Citra merek, atau variabel lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbaba, (2006), "Measuring Service Quality in the Hotel Industry: A Study in a Business Hotel in Turkey", *International Joyrnal of Hospitality Management*, Vol 24.
- Anderson, R.E., and S.C. Srinivasan, (2003), "E-Satisfaction and E-Loyalty: a Contingency Frame Work", *Psychology and Marketing*, Vol. 20.
- Chaudhuri, A. and Holdbrook, (2001), "The Chain of Effect from Brand Trusst and Brand Effect to Brand Performance: The Role of Brand Loyalty", *Journal of Marketing*, Vol. 65
- Caruana, A., (2002), "Service Loyalty: the Effect of Service Quality and the mediating Role of Customer Satisfaction", *European Journal of Marketing*, Vol. 36.

- Firmansyah, H., (2010), "Peluang Usaha Rumah Makan", <http://www.binaukm.com>., diakses 20 Desember 2011.
- Gronholdt, L., A. Martensen, & K. Kristensen, (2000), "The Relationship Between Customer Satisfaction and Loyalty: Cross-Industry in Verences", *Journal Of Total Quality Management*, Vol. 11.
- Ghozali, Imam, (2011), *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19*, Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Kandampully, J., (2000), "The Impact of Demand Fluctuation on the Quality of Service: A Tourism Industry Example", *Managing Service Quality*, Vol. 10
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller (2007), *Manajemen Pemasaran*, Indonesia : PT Macanan Jaya Cemerlang.
- Lee Shing, Ming, Huey Der Hsiao, & Ming Fen Yang, (2010), " The Study of The Relationship Among Experiential Marketing, Service Quality, Customer Satisfaction, and Customer Loyalty", *Journal Of International Organizational Innovation*. Vol. 3
- Lovelock, C.H. and W.Laurent, (2005), *Manajemen Pemasaran Jasa*, (terj. Yati S.), Jakarta:Indeks
- Oliver, Richard L., (2007), *Satisfaction A Behavioral Perspective On The Consumer*, McGraw Hill Companies, Inc.
- Parasuraman, A., (1988), "SERVQUAL: A Multiple-item Scale for Measuring Consumer Perception of Services Quality" *Journal of Retailing*, Vol 64
- Piotr, Z., (2004), "Technical Analysis as the Representation of Typical Cognitive Biases", *International Review of Financial Analysis*, Vol 13
- Polyorat, Kawpong dan Suvenus Sophonsiri, (2010), "The Influence Of Service Quality on Customer Satisfaction and Loyalty, *Journal Of Global Business and Technology*, Vol. 6. No. 64.
- Qin, Hong dan Victor R. Prybutok, (2008), "Determinants of Customer-Perceived Service Quality in Fast Food Restaurants and Their Relationship to Customer Satisfaction and Behavioral Intentions", *Journal Of Quality Management*.
- Yuksel, Atila dan Fisun Yuksel (2003), "Measurement of Tourist Satisfaction with Restaurant Services: A segment-based approach", *Journal Of Vacation Marketing*, Vol. 9.
- Zeitham, V.A., M.Bitner, D.Gremler, (2005), *Services Marketing: integrating Customer Focus Across the Firm*, New York: McGraw Hill

ANALISIS PENGARUH KEBIJAKAN ALOKASI ASET, PEMILIHAN SAHAM, DAN TINGKAT RISIKO TERHADAP KINERJA REKSA DANA SAHAM DI INDONESIA (Periode 2006 - 2010)

Rintis Eko Widodo, Nursiam dan Rina Trisnawati

Prodi Akuntansi

Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta

Email: nursiam88@yahoo.com

ABSTRACT

For many observers of investment regard it as The Greatest Investment Ever Invented. This is referred to mutual funds that will be managed by investment manager. Before an investor investing them, investors should understand the performance of mutual funds that have been done by the investment manager. This research aims to analyze the effect of the asset allocation policy, stock selection, and risk level to the performance of equity mutual funds during 2006-2010 period. The data are obtained from the website: www.infovesta.com, www.bi.go.id, and finance.yahoo.com. Technique sampling used purposive sampling techniques. The sample are 20 equity mutual funds. The result shows that asset allocation policy, stock selection, and risk level affected to performance of equity mutual funds. The future research should be added the other variables such as the age of mutual funds and transaction cost. The long period should be taken for giving the real phenomena of mutual funds.

Keywords: *Mutual funds, performance of equity mutual funds, stock selection, risk level*

1. PENDAHULUAN

Pasar modal merupakan salah satu pilar ekonomi di Indonesia yang dapat menjadi penggerak perekonomian nasional melalui peranannya sebagai sumber pembiayaan bagi perusahaan dan alternatif investasi bagi para pemodal. Untuk mewujudkan peranannya tersebut, pasar modal di Indonesia menciptakan dan mengembangkan berbagai produk dan salah satunya adalah reksa dana. Melalui reksa dana, sumber dana investasi dapat menjangkau investor individu secara luas, sehingga dapat terkumpul dana yang lebih besar (Pratomo dan Ubaidillah Nugraha, 2009). Undang Undang Pasar Modal No. 8 Tahun 1995, pasal 1 ayat (27) menyebutkan bahwa reksa dana adalah wadah yang dipergunakan untuk menghimpun dana dari masyarakat pemodal untuk selanjutnya diinvestasikan dalam portofolio efek oleh manajer investasi. Reksa dana adalah wadah dan pola pengelolaan dana atau modal bagi sekumpulan investor untuk berinvestasi dalam instrumen-instrumen investasi yang tersedia di pasar dengan cara membeli unit penyertaan reksa dana. Dana ini kemudian dikelola oleh manajer investasi ke dalam portofolio investasi, baik berupa saham, obligasi, pasar uang ataupun efek atau sekuritas lainnya.

Di dalam reksa dana terdapat tiga pelaku penting yaitu manajer investasi, bank kustodian, dan investor yang menanamkan dananya ke dalam reksa dana. Masing-masing pelaku tersebut memiliki peranan berbeda-beda. Di dalam reksa dana terdapat tiga hal penting yang harus diperhatikan yaitu adanya kumpulan dana dari masyarakat baik individu maupun institusi, adanya investasi bersama dalam bentuk suatu portofolio efek

yang telah terdiversifikasi dan adanya manajer investasi yang dipercaya sebagai pengelola dana milik masyarakat investor (Pratomo dan Ubaidillah Nugraha, 2009).

Kumpulan dana dari masyarakat individu atau institusi ini kemudian akan dikelola oleh manajer investasi ke dalam portofolio investasi, baik berupa saham, obligasi, SBI, surat berharga pasar uang, surat berharga pemerintah ataupun efek atau sekuritas lainnya. Oleh karena itu reksa dana merupakan sarana investasi bagi investor untuk dapat berinvestasi ke berbagai instrument investasi yang tersedia di pasar. Manajer investasi memiliki peranan yang sangat penting dalam reksa dana karena manajer investasilah yang nantinya akan mengelola dana dari masyarakat tersebut.

Kebijakan alokasi aset yang dilakukan oleh para manajer investasi dalam mengelola dana antara reksa dana yang satu dengan reksa dana yang lainnya berbeda. Kebijakan alokasi aset yang diambil dapat dibedakan ke dalam instrumen di pasar uang dan instrumen di pasar modal maupun campuran dari keduanya. Walaupun kebijakan alokasi aset yang ditetapkan oleh manajer investasi berbeda-beda tetapi pada prinsipnya sama, yaitu memberikan tingkat keuntungan investasi yang lebih tinggi dibandingkan investasi yang lainnya dengan tetap memperhitungkan tingkat risiko yang mungkin akan terjadi.

Pemilihan sekuritas atau saham sangat penting dilakukan oleh investor untuk dapat dimasukkan ke dalam portofolio. Tahap ini memerlukan pengevaluasian setiap sekuritas yang ingin dimasukkan ke dalam portofolio (Pratomo dan Ubaidillah Nugraha, 2009). Tingkat risiko reksa dana tergantung pada bagaimana manajer investasi mengalokasikan dana pada kelas-kelas aset yang tersedia dan seberapa besar porsi pendistribusian dananya. Berdasarkan isu diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah kebijakan alokasi aset, pemilihan saham, dan tingkat risiko dapat mempengaruhi kinerja reksa dana saham di Indonesia pada periode 2006-2010.

II. TINJAUAN PUSTAKA DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Reksa dana saham adalah reksa dana yang melakukan investasi sekurang-kurangnya 80% dari portofolio yang dikelolanya ke dalam efek bersifat ekuitas (Baepem, 1997). Berbeda dengan efek pendapatan tetap seperti deposito dan obligasi, dimana investor lebih berorientasi pada pendapatan bunga, efek saham umumnya memberikan potensi hasil yang lebih tinggi berupa *capital gain* melalui pertumbuhan harga-harga saham. Selain hasil dari *capital gain*, efek saham juga memberikan hasil lain berupa *dividen*. Dibandingkan dengan reksa dana pasar uang dan reksa dana pendapatan tetap, reksa dana saham memberikan potensi pertumbuhan nilai investasi yang lebih besar, demikian juga risikonya. Manajer investasi umumnya akan memiliki paling tidak delapan saham perusahaan di dalam portofolio reksa dana saham yang dikelolanya karena adanya batasan maksimum sebesar 10% untuk tiap pihak penempatan.

Alokasi aset merupakan perencanaan untuk berinvestasi pada berbagai jenis sekuritas yang berbeda (saham, obligasi dan pasar uang) sehingga modal yang diinvestasikan terproteksi dari berbagai faktor yang ada di pasar. Kebijakan alokasi aset yang dilakukan oleh para manajer investasi dalam mengelola dana antara reksa dana yang satu dengan dana reksa yang lainnya berbeda. Kebijakan alokasi aset untuk masing-masing reksa dana saham tercantum dalam prospektus masing-masing reksa dana yang disebut sebagai kebijakan investasi.

Strategi alokasi aset adalah proses dalam pembentukan suatu portofolio untuk menyebarkan investasi ke beberapa jenis aset yang berbeda. Alokasi aset bertujuan untuk mengurangi risiko serta sekaligus untuk mengoptimalkan hasil investasi. Contoh, suatu portofolio pribadi bisa memiliki strategi alokasi aset sebagai berikut : reksa dana pasar uang atau deposito 30%, reksa dana pendapatan tetap atau reksa dana campuran 40% dan

reksa dana saham 30%. Komposisi alokasi aset sangat tergantung profil risiko pribadi (tingkat pemahaman dan penerimaan risiko pribadi). Kinerja portofolio investasi selain ditentukan oleh pemilihan jenis instrumen atau reksa dana yang dipilih dalam portofolio, juga akan sangat bergantung dari komposisi alokasi aset. Alokasi aset strategis juga penting untuk penyebaran risiko, yaitu dengan berinvestasi di beberapa instrumen investasi sehingga risiko investasinya bisa disebar. Kegiatan menyebarkan dana ke berbagai investasi dikenal dengan istilah diversifikasi. Dengan memilih investasi yang tepat, maka investor dapat membatasi kerugian dan mengurangi fluktuasi imbal hasil investasinya tanpa harus mengorbankan terlalu banyak potensi memperoleh keuntungan.

Diversifikasi merupakan strategi yang dapat dinyatakan dengan peribahasa "Don't put all your eggs in one basket" (Jangan taruh semua telurmu dalam satu keranjang). Diversifikasi adalah tindakan penyebaran risiko, yaitu dengan menginvestasikan dana ke dalam berbagai instrumen investasi dengan harapan bahwa jika salah satu instrumen mengalami kerugian, maka keuntungan yang diperoleh di instrumen lainnya dapat menutupi kerugian tersebut.

Purnomo (2007) melakukan penelitian tentang pengaruh kebijakan alokasi aset terhadap kinerja reksa dana syariah dan dari hasil penelitiannya diketahui bahwa kebijakan alokasi aset berpengaruh positif terhadap kinerja reksa dana syariah, hal tersebut menunjukkan bahwa alokasi aset merupakan aktivitas yang sangat penting dalam meningkatkan kinerja reksa dana syariah. Berdasarkan uraian diatas, maka diajukan hipotesis yang pertama sebagai berikut :

H₁ : Kebijakan alokasi aset berpengaruh terhadap kinerja reksa dana saham

Kemampuan pemilihan saham dan *market timing* dari manajer investasi produk reksa dana membuat produk reksa dana tersebut dapat menghasilkan imbal hasil yang lebih tinggi dari imbal hasil pasar. Kemampuan *market timing* lebih ditujukan pada kemampuan manajer investasi untuk membeli ataupun menjual saham pada saat yang tepat, sedangkan pemilihan saham merupakan kemampuan manajer investasi untuk memilih saham yang tepat dalam portofolionya sehingga mampu memberikan imbal hasil yang tinggi.

Menurut Ekandini (2008) kinerja reksa dana adalah salah satu komponen yang dapat dijadikan bahan pertimbangan oleh para investor untuk melakukan pemilihan investasi pada reksa dana. Kinerja ini dapat tercermin dari kemampuan pemilihan saham dan *market timing* para manajer investasi reksa dana. Model pengukuran kemampuan pemilihan saham dan *market timing* telah banyak diteliti, namun hampir sebagian besar penelitian-penelitian tersebut dilakukan dengan obyek pasar modal Amerika Serikat dan Eropa yang minat investornya sangat tinggi dan industri reksa dananya telah maju.

Pemilihan saham merupakan aktivitas yang sangat penting yang dilakukan oleh manajer investasi karena kemampuan mereka dalam memilih saham yang memiliki potensi return yang tinggi sangat diharapkan oleh investor. Ekandini (2008) melakukan penelitian tentang pengaruh kemampuan pemilihan saham oleh para manajer investasi reksa dana terhadap *return* yang dihasilkan. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa faktor kemampuan pemilihan saham dari manajer investasi secara positif berpengaruh signifikan terhadap *return*. Berdasarkan uraian diatas, maka diajukan hipotesis yang kedua sebagai berikut :

H₂ : Pemilihan saham berpengaruh terhadap kinerja reksa dana saham

Risiko dan *return* merupakan dua hal yang berlawanan namun keduanya tidak dapat dipisahkan, karena pertimbangan investasi merupakan *trade-off* dari kedua faktor ini. Risiko dan *return* mempunyai hubungan yang positif, semakin besar risiko yang harus

ditanggung maka semakin besar juga *return* yang harus dikompensasikan (Jogiyanto, 2009).

Tingkat risiko adalah tingkat kemungkinan *return* aktual tidak seperti yang diharapkan karena faktor-faktor yang mempengaruhinya. Semakin besar *return* dan semakin kecil risiko yang dihasilkan maka akan semakin tinggi rasionya, dan semakin baik kinerja suatu reksa dana (Pratomo dan Ubaidillah Nugraha, 2009).

Reksa dana adalah suatu produk pasar modal yang mengandung risiko. Walaupun reksa dana sudah dikelola oleh manajer investasi yang handal, namun ada beberapa faktor yang akan mempengaruhi penurunan nilai aktiva bersih reksa dana. Hal ini disebabkan oleh turunnya nilai efek (saham, obligasi, deposito) pada portofolio reksa dana.

Arifiani (2009) melakukan penelitian tentang pengaruh kompensasi manajemen, ukuran reksa dana, dan tingkat risiko terhadap kinerja reksa dana campuran di Indonesia pada tahun 2006-2008. Dalam penelitiannya ditemukan bahwa tingkat risiko mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja reksa dana campuran pada tahun 2006-2008. Nurcahya dan Bandi (2010) yang meneliti tentang kinerja reksa dana saham di Indonesia pada periode penelitian 2006-2008. Hasil penelitian diketahui bahwa kebijakan alokasi aset (*asset allocation policy*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja reksa dana saham, yang berarti jika *asset allocation policy* semakin tinggi maka kinerja akan semakin baik. Pemilihan saham (*stock selection*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja reksa dana saham, karena *stock selection* merupakan kemampuan manajer investasi untuk memilih saham yang tepat dalam portfolionya sehingga mampu memberikan imbal hasil yang tinggi. Tingkat risiko (*risk level*) berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja, semakin tinggi risiko suatu reksa dana maka akan semakin tinggi pula imbal hasil (*return*) yang diperoleh, sehingga makin baik kinerja suatu reksa dana. Berdasarkan uraian diatas, maka diajukan hipotesis yang ketiga sebagai berikut :

H₃ : Tingkat risiko berpengaruh terhadap kinerja reksa dana saham

III. METODE PENELITIAN

1. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah reksa dana saham yang terdaftar di Bapepam tahun 2006-2010. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik *purposive sampling* dengan kriteria sampel yang dipilih harus reksadana saham yang aktif dan beroperasi selama periode Januari 2006 sampai Desember 2010 yaitu sejumlah 20 reksadana saham

Tabel 1. Daftar Sampel Reksa Dana Saham

AXA Citradinamis	Manulife Dana Saham
Batavia Dana Saham	Panin Dana Maksima
BNP Paribas Ekuitas	Phinisi Dana Saham
BNP Paribas Pesona	Rencana Cerdas
CIMB-Principal Equity Aggressive	Schroder Dana Istimewa
Dana Pratama Ekuitas	Schroder Dana Prestasi Plus
Danareksa Mawar	TRIM Kapital
FS Indoequity Dividend Yield Fund	BNI Dana Berkembang
First State Indoequity Sectoral Fund	Bahana Dana Prima
Mandiri investa Atraktif	Dana Ekuitas Andalan

2. Data dan Sumber Data

Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang diunduh dari *website* www.infovesta.com, www.bi.go.id, dan finance.yahoo.com. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah Nilai Aktiva Bersih, Suku Bunga Sertifikat Bank Indonesia (SBI), Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG), Suku Bunga Deposito, dan Proporsi Alokasi Aset.

3. Pengukuran Variabel

- a. Kinerja reksa dana adalah kinerja yang berasal dari perubahan *return* bulanan reksa dana saham di Bursa Efek Indonesia. Yang diukur dengan *Reward to Variability Ratio* (RVAR). Rasio RVAR ini mengukur performa portofolio dengan mengkalkulasi *excess return* dari setiap unit dari total risiko (standar deviasi). *Excess return* didefinisikan sebagai selisih *return* ekspektasi dengan *return* aktiva bebas risiko (Jogiyanto, 2009). Semakin tinggi nilai RVAR berarti semakin baik kinerja portofolio. Menghitung kinerja reksa dana berdasarkan *Sharpe Measure* dengan rumus berikut :

$$S_p = \frac{R_p - R_f}{\sigma_p}$$

dimana: S_p : Sharpe Ratio, R_p : Rata-rata pengembalian yang diharapkan dari portofolio dalam suatu periode, R_f : Rata-rata suku bunga bebas risiko dalam suatu periode, σ_p : Standar deviasi dari *return* portofolio suatu periode

- b. Kebijakan alokasi aset diukur dengan model analisis regresi linear berganda yang model matematikanya dikembangkan berdasarkan *Asset Class Factor Model* (Sharpe, 1992). Model ini untuk menentukan seberapa efektif manajer investasi reksa dana melakukan fungsinya dari kebijakan alokasi aset. Berikut model *Asset Class Factor Model* (Sharpe, 1992):

$$R_{it} = [b_{i1}F_{1t} + b_{i2}F_{2t} + b_{i3}F_{3t}] + a_{it}$$

dimana: R_{it} : *Return* aset i pada periode t, b_{i1} : Proporsi dana reksa dana i untuk alokasi aset kelas aset 1 yaitu saham, b_{i2} : Proporsi dana reksa dana i untuk alokasi aset kelas aset 2 yaitu obligasi, b_{i3} : Proporsi dana reksa dana i untuk alokasi aset kelas aset 3 yaitu deposito, F_{1t} : *Return* yang diperoleh dari indeks kelas aset 1 yaitu IHSG pada periode t, F_{2t} : *Return* yang diperoleh dari indeks kelas aset 2 yaitu tingkat bunga deposito 12 bulan pada periode t, F_{3t} : *Return* yang diperoleh dari indeks kelas aset 3, yaitu tingkat bunga deposito 3 bulan pada periode t, a_{it} : *Error term* (pemilihan sekuritas) yang meliputi *timing* dan *stock picking*.

- c. Pemilihan saham diukur dengan menggunakan model Treynor dan Mazuy (Gumilang dan Heru Subiyantoro, 2009). Metode ini sering digunakan untuk melihat pengaruh pemilihan saham dan *market timing*. Berikut ini rumus Treynor dan Mazuy (1966):

$$R_p - R_f = \alpha + \beta(R_m - R_f) + \gamma(R_m - R_f)^2 + a_p$$

dimana: R_p : *Return* portofolio reksa dana, R_f : *Return* untuk aset bebas risiko, R_m : *Return* dari pasar saham, α : *Intercept* yang merupakan indikasi pemilihan saham dari manajer investasi, β : Koefisien regresi *excess market return* atau *slope* pada waktu pasar turun (*bearish*), γ : Koefisien regresi yang merupakan indikasi kemampuan *market timing* dari manajer investasi, a_p : Merupakan *error term*.

- d. Tingkat risiko dalam penelitian ini menggunakan Beta (β) atau risiko pasar. Dalam penelitian ini, Beta (β) diperoleh dengan menggunakan regresi linear dari *return* reksa dana saham dengan *return* pembandingnya yaitu IHSG (Gumilang dan Heru Subiyantoro, 2009). Adapun rumus untuk menghitung Beta (β) adalah sebagai berikut (Arifiani, 2009).

$$R_{p,t} = \alpha + \beta_p R_{m,t} + a$$

dimana: $R_{p,t}$: Return portofolio reksa dana pada periode t, $R_{m,t}$: Return pasar pada periode t, α : Bagian dari tingkat keuntungan portofolio reksa dana yang tidak dipengaruhi oleh perubahan pasar dan variabel ini merupakan variabel acak, β_p : Beta portofolio reksa dana, ε : Error term

4. Teknik Analisis Data

Analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah analisis regresi berganda. Sebelum dilakukan analisis regresi berganda, terlebih dahulu dilakukan uji asumsi klasik menggunakan uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas. Berikut merupakan persamaan regresi yang digunakan penelitian ini:

$$KRDS = \alpha + \beta_1 KAA + \beta_2 PS + \beta_3 TR + \varepsilon$$

dimana: $KRDS$: Kinerja reksa dana saham, α : Konstanta, $\beta_1, \beta_2, \beta_3$: Koefisien regresi, KAA : Kebijakan alokasi aset, PS : Pemilihan saham, TR : Tingkat risiko, ε : Error term

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk memberikan bukti empiris pengaruh kebijakan alokasi aset, pemilihan saham dan tingkat resiko terhadap kinerja reksadana saham periode 2006-2010. Hasil analisis asumsi klasik menunjukkan bahwa data berdistribusi normal, tidak terjadi heteroskedastisitas dan multikolinearitas diantara variable independen yang diteliti.

Adapun hasil uji hipotesis dalam penelitian ini dapat dilihat pada table berikut ini;

Tabel 2. Hasil Uji Hipotesis

Nama Variabel	Koefisien Regresi	Signifikansi t	t Hitung	Keterangan
Kebijakan Alokasi Aset	0.435	0.001	3.954	H ₁ diterima
Pemilihan Saham	0.865	0.000	7.697	H ₂ diterima
Tingkat Risiko	-0.264	0.023	-2.506	H ₃ diterima
Adjusted R ² = 0.798				
Signifikansi F = 0.000				
F = 26.065				

Sumber : Data sekunder yang diolah

PEMBAHASAN

1. Pengaruh kebijakan alokasi aset terhadap kinerja reksa dana saham

Hasil pengujian dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel kebijakan alokasi aset berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja reksa dana saham, dengan nilai probabilitas kurang dari 0,05 ($0,001 < 0,05$) sehingga menolak H₀ dan menerima H_{A1}. Hal ini berarti jika manajer investasi mampu melakukan kebijakan alokasi aset dengan baik maka kinerja reksa dana saham akan semakin baik.

2. Pengaruh pemilihan saham terhadap kinerja reksa dana saham

Hasil pengujian dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pemilihan saham berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja reksa dana saham, dengan nilai probabilitas kurang dari 0,05 ($0,000 < 0,05$) sehingga menolak H₀ dan menerima H_{A2}. Hal ini berarti jika manajer investasi mempunyai kemampuan yang baik dalam melakukan pemilihan saham maka kinerja reksa dana saham akan semakin baik.

3. Pengaruh tingkat risiko terhadap kinerja reksa dana saham

Hasil pengujian dalam penelitian ini menunjukkan bahwa variabel tingkat risiko berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kinerja reksa dana saham, dengan nilai probabilitas kurang dari 0,05 ($0,023 < 0,05$) sehingga menolak H₀ dan menerima H_{A3}. Hal ini berarti jika semakin tinggi tingkat risikonya maka kinerja reksa dana saham

akan menurun dan sebaliknya jika tingkat risikonya semakin rendah maka kinerja reksa dana saham akan meningkat.

Dari hasil analisis diperoleh nilai F hitung sebesar 26,065 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 dengan demikian terbukti bahwa secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan dari kebijakan alokasi aset, pemilihan saham, dan tingkat risiko terhadap kinerja reksa dana saham. Hal ini juga memberikan indikasi bahwa model yang dibangun adalah fit / robust. Dari hasil uji koefisien determinasi diketahui besarnya adjusted R^2 adalah 0,798. Hal ini berarti 79,8% variasi model persamaan regresi dapat dijelaskan oleh variasi dari ketiga variabel independen yaitu kebijakan alokasi aset, pemilihan saham, dan tingkat risiko. Sedangkan sisanya sebesar 20,2% dijelaskan oleh variabel-variabel lain yang tidak dimasukkan ke dalam model persamaan regresi.

V. PENUTUP

Dari hasil penelitian ini, kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut:

1. Kebijakan alokasi aset dan pemilihan saham berpengaruh signifikan terhadap kinerja reksa dana saham, artinya bahwa alokasi aset dan pemilihan saham yang dilakukan oleh seorang manajer investasi dapat mempengaruhi kinerja reksa dana saham. Hasil ini juga mendukung penelitian Purnomo (2007) tentang pengaruh kebijakan alokasi aset dan pemilihan sekuritas terhadap kinerja reksa dana syariah. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa kebijakan alokasi aset dan pemilihan sekuritas berpengaruh positif terhadap kinerja reksadana syariah.
2. Tingkat risiko berpengaruh signifikan terhadap kinerja reksa dana saham, artinya bahwa tingkat risiko dapat mempengaruhi kinerja reksa dana saham. Hasil penelitian ini juga mendukung hasil penelitian Nurcahya dan Bandi (2010) tentang reksa dana di Indonesia analisis kebijakan alokasi aset, pemilihan saham dan tingkat risiko. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa kebijakan alokasi aset, pemilihan saham dan tingkat risiko mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja reksa dana di Indonesia pada tahun 2006-2008.

Keterbatasan dan Saran

Dalam penelitian ini terdapat keterbatasan yang perlu kiranya diperbaiki dalam penelitian-penelitian selanjutnya antara lain dari hasil uji R^2 diketahui bahwa masih banyak variabel-variabel independen yang mempengaruhi kinerja reksa dana saham yang berada di luar model. Sehingga diharapkan untuk penelitian selanjutnya perlu menambah variabel independen dengan mengacu kepada hasil-hasil penelitian lainnya seperti umur reksa dana dan biaya transaksi serta variabel-variabel lainnya sehingga mampu memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai kinerja reksa dana saham. Selain itu penelitian ini menghadapi masalah ketersediaan data terutama dalam rentang penelitian yang digunakan, yaitu hanya lima tahun. Sehingga hasil penelitian kurang dapat mencerminkan keadaan yang sesungguhnya tentang kinerja reksa dana saham secara keseluruhan. Diharapkan untuk penelitian selanjutnya dapat memperpanjang periode penelitian agar dapat memberikan hasil yang lebih konsisten mengenai kinerja reksa dana saham dikarenakan karakteristik investasi dalam reksa dana saham yang berbasis kepada instrumen saham yang merupakan investasi jangka panjang (*long term investment*).

DAFTAR PUSTAKA

- Arifiani, Indah. (2009). *Analisis Pengaruh Kompensasi Manajemen, Ukuran Reksa Dana, dan Tingkat Risiko Terhadap Kinerja Reksa Dana Campuran di Indonesia Tahun 2006-2008*. Skripsi Fakultas Ekonomi tidak dipublikasikan, Universitas Sebelas Maret, Surakarta.
- Bapepam. (1997). *Peraturan Nomor IV. C.3: Pedoman Pengumuman Harian Nilai Aktiva Bersih Reksa Dana Terbuka*: Jakarta.
- Brinson, G. P., Singer B. D. And Beebower G. L. (1991). Determinants of Portfolio Performance II: An Update, *Financial Analyst Journal* (May.June), 40-48.
- Ekandini, Astrid Indrajati. (2008). *Analisis Kinerja Market Timing dan Pemilihan Saham Pada Reksa Dana Saham Indonesia: Aplikasi Model GARCH*. Tesis Pascasarjana Manajemen dan Bisnis tidak dipublikasikan, Institut Pertanian Bogor, Bogor.
- Drobetz, Wolfgang dan Friederike Kohler. (2002). The Contribution of Asset Allocation Policy to Portfolio Performance. *Working Paper*. No. 2/02, Basel: WWZ/Departement of Finance University of Basel.
- Fuady, Munir. (1996). *Pasar Modal Indonesia (Tinjauan Hukum)*. Bandung : PT. Citra Aditiya Bakti.
- Gumilang, Tinur Fajar dan Heru Subiyantoro. (2009). *Reksadana Pendapatan Tetap di Indonesia: Analisis Market Timing dan Stock Selection - Periode 2006 – 2008*. Jurnal Keuangan dan Moneter; Badan Kebijakan Fiskal; Departemen Keuangan: Vol. 11 (1); April 2008; pp. 114-146
- Ibbotson, Roger G. dan Paul D. Kaplan. (2000). Does Asset Allocation Policy Explain 40, 90, or 100 Percent of Performance?. *Financial Analysts Journal*, Vol. 56, No. 01, pp. 26-33.
- Jogiyanto. (2009). *Teori Portofolio dan Analisis Investasi*. Edisi ke-6; Yogyakarta: BPFE
- Markowitz, Harry. (1952). Portfolio Selection. *The Journal of Finance*, Vol. 7, No. 01, pp. 77-91.
- Muspida, Tendi Haruman dan Deddy Hardiansjah. (2010). *Evaluasi Kinerja Reksadana Syariah Dalam Rangka Meningkatkan Minat Investor Lokal di Indonesia*. The 4th PPM National Conference on Management Research
- Nurcahya, Enka Ginting Prasetya dan Bandi. (2010). *Reksa Dana di Indonesia: Analisis Kebijakan Alokasi Aset, Pemilihan Saham, dan Tingkat Risiko*. Simposium Nasional Akuntansi XIII
- Pozen, Robert C. (1998), *The Mutual Fund Business*, The MIT Press, Cambridge, England.
- Pratomo, Eko Priyo dan Ubaidillah Nugraha. (2009). *Reksa Dana: Solusi Perencanaan Investasi di Era Modern*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Purba, Victor. (2000). *Perkembangan dan Struktur Pasar Modal Indonesia Menuju Era AFTA 2003*. Jakarta: Badan Penerbit Fakultas Hukum Universitas Indonesia.
- Purnomo, Catur Kuart. (2007). *Pengaruh Kebijakan Alokasi Aset dan Pemilihan Sekuritas Terhadap Kinerja Reksadana Syariah*. The 1st PPM National Conference on Management Research
- Sekaran, Uma. (2006). *Research Methods for Business*. Fourth Edition. New York: John Wiley and Sons, Inc.
- Sharpe, William F., Winter. (1992). Asset Allocation: Management Style and Performance Measurement, *Journal of Portfolio Management*, pp. 7-19

- Sharpe, William F. (1966). Mutual Fund Performance. *The Journal of Business*, Vol. 39, No. 01, pp. 119- 138.
- Sihombing, Brian R. Adobe. (2006). *Analisi Kinerja Reksa Dana Saham di Indonesia 2003-2006*. Tesis Fakultas Ekonomi tidak dipublikasikan, Universitas Indonesia, Jakarta.
- Sugiyono. (2010). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung: CV. Alfabeta
- Treynor, J. L. dan K. Mazuy. (1966). Can Mutual Funds Outguess The Market?. *Harvard Business Review*, Vol. 44; pp. 131-136.
- Undang-undang Republik Indonesia. (1995). *Undang-undang Pasar Modal No.8 Tahun 1995 tentang Reksa Dana*. Jakarta.
- Untung, Rahman. (2007). Berburu Manajer Investasi yang Menghasilkan Alfa Positif: Evaluasi Monthly Return Reksa Dana Saham Tahun 2004-2006. *Majalah Usahawan Indonesia*, Vol. XXXVI, No. 04: Jakarta.
- Widjaja, Gunawan dan Almira Ramaniya. (2006). *Reksa Dana dan Peran Serta Tanggung Jawab Manajer Investasi dalam Pasar Modal*. Edisi ke-1; Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

The Role of Internal and External Contextual Factors on Firm's Resources-Performance Relationships

Oleh:

Lena Ellitan

Faculty of Business Widya Mandala Catholic University Surabaya

Email: ellistya@yahoo.com

ABSTRACT

The critical resources affect the power of company's competitiveness. Management and business literature have limited knowledge and empirical research concerning the problems faced by the Indonesian manufacturing sector in relation to resources management, strategy, and environment issues. The broad objective of this study is to investigate the effects of resources on performance in Indonesian manufacturing firms and to analyze sensitivity of the resource-growth relationship on the degree of competition, degree of uncertainty as well as firm's characteristics. This study is conducted by distributing a set of structured questionnaires to the CEOs of large-scale manufacturing firms. Simple random sampling is used in this study in order to provide the least bias and offer most generalizability. This study indicates that for the Indonesian manufacturing firms to survive and to grow, they need not only to improve its production capacities but also technological capabilities. The effects of firm's resources on performance depend on contextual factors such as environment and business strategies.

Keywords: *Firm's Resources, degree of competition, uncertainty, firm's characteristic, firm's performance.*

I. INTRODUCTION

Entering 21 century, Indonesian companies face many business difficulties to maintain their sustainability. In 1997, Indonesia suffers due to financial crisis which lead many companies have gone to bankruptcy. It need more than five years to recovery the financial resource crisis. While the financial resource problems have not fully resolved, in recent years, Indonesian companies also address crisis of resource in energy (including gas, oil, and electric power). Indonesia has comparative advantage in natural resources, these phenomena however, have been often occurred. Some industries such as fertilizers and metal industries bear a problem in continuing their operation due to the lack of energy.

Other problems may occur in some industries which address difficulties to acquire material resources. It is not only in quantity but also in quality of the material resources. Some suppliers may have inconsistent (low or high) quality of material, which lead to the uncertainty of the product and service qualities. Furthermore, the classic problems in developing countries, such as Indonesia, are lack of skill and expertise workers (reflected from many expatriate skilled workers) and lack of advance and sophisticated technologies.

These critical resources will affect the power of company's competitiveness. While the practical issues are not fully resolved, Management and business literature have limited knowledge and empirical research concerning the problems faced by the Indonesian manufacturing sector in relation to resources management, strategy, and environment issues. Thus, this research was motivated by these considerations:

1. The dearth of a systematic and empirical research that simultaneously investigates the effect of overall resources on firm's growth and its performance.
2. The dearth of study that comprehensively investigates the moderating effect of internal and external factors on the relationship between resources and the performances.
3. The results of past studies on resources-performance relationship are still contradictory.

The broad objective of this study is to investigate the effects of resources on performance in Indonesian manufacturing firms. The specific objectives are as follows:

1. To investigate relationship between resources and firm performance.
2. To investigate relationship between resources and firm growth.
3. To analyze sensitivity of the resource-growth relationship on the degree of competition.
4. To analyze sensitivity of the resource-growth relationship on the degree of uncertainty.
5. To analyze sensitivity of the resource-performance relationship on firm's characteristics (including business relationships, business strategy, and type of ownership).

II. TEORITICAL FRAMEWORK AND HYPOTHESES

2.1. Critical Resources, Firms Growth and Its Performance

A theory that may explain why technology adoption, resources and management practices may increase organizational performance and creates competitive advantage is put forth by Barney (1991) and others who argue for resource based theory of competitive advantage. Under this theory, the firm's resources are key determinants of performance and competitive advantage. Firms can develop this competitive advantage only by creating value in a way that is difficult for a competitor to imitate. Specifically, Barney (1991) asserts there are four characteristics of a firm's resources that assure competitive advantage. Firstly, it must be valuable in the sense that it exploits opportunities and/or neutralizes threats in a firm's environment. Secondly, it must be rare (not easily obtained) among a firm's current and potential competition. Thirdly, it must be imperfectly imitable and lastly, there cannot be strategically equivalent substitutes for these resources that are valuable but neither rare nor imperfectly imitable. In other words, to gain competitive advantage, the resources add value and must be rare. These attributes of a firm's resources can be thought of as empirical indicators of how heterogeneous and immobile a firm's resources are and thus how useful these resources are for generating sustained competitive advantages.

Grant (1991) proposed three types of resources associated with a firm: (1) Physical capital resources include the physical technologies, plants and equipments used in a firm. (2) Human capital resources consist of the employees' knowledge and experiences. (3) Organizational capital resources include structure, system for planning, monitoring and controlling activities as well as informal relations among groups within a firm and between a firm and those in its environment.

Lado and Wilson (1994) stated that 'the firm is viewed as a nexus of resources and capabilities that are not freely bought and sold in the spot market. Along the general lines of this theory, two key concepts are resources and capabilities. Wernerfelt (1984) defined resources as anything, which could be thought of as strengths or weaknesses of a firm. Resources are the input into the production process (Grant, 1991). In contrast, capability must be defined apart from resources. Capability refers to a firms' capacity to deploy resources, usually in combination, using organizational processes, to affect a desired end

(Amit & Schoemaker, 1993). Thus, capability is joint resources to produce any work or activity.

Based on the resource-based theory, AMT, material, capital, labor, and management practices are considered as a resource. Technological adoption greatly influences a firm's human resources and other firm's resources. The extents to which technology can be used to gain competitive advantage are partly determined by the environment in which a firm operates (Wernerfelt, 1984; Grant, 1991).

Technology. The fact that technology is a potential source of competitive advantage is widely accepted in management and economic literature. Technological adoption and technological innovation are powerful forces for industrialization, increasing productivity, supporting growth and improving the standard of living (Abernathy & Clark, 1985). Technological strength has affected manufacturing cost and other competitive drivers (Harisson & Samson, 1997). Schroeder (1990) found that technology adoption (innovation) creates competitive opportunities and threats for those who adopt them and for those who did not. Technology adoption and new operation techniques have proven to have a positive effect on SME's performance such as payroll size, asset size, financial rating, sales rating and operating problem (Ignance, et al., 1998). Numerous studies (such as Youseff, 1993; Mechling et al., 1995; and Mc Gregor & Gomes, 1999) have emphasized the potential strategic benefit of flexibility responsiveness and improved productivity through purposeful adoption of advanced manufacturing technology. The literatures provide evidences that the benefits of AMT are not only to large firms but also to small firms (Mechling et al., 1995; Rishel & Burn, 1997; McGregor & Gomes, 1999). Most of the studies found that AMTs positively influence firms' performance (Youseff, 1993; Zammuto & O' Connor, 1992; Rishel & Burn, 1997; McGregor & Gomes, 1999). However, some of the studies revealed that hard technology has no significant impact on performance (Burgess et al. 1998; Dean & Snell, 1996). Even Beaumont and Scroeder (1997) found that hard technology has a negative impact on performance. Thus studies relating the impact of AMTs-performance relationship have produced contradictory results.

Capital. Capital defined as the elements of the sources of funds which stems from stems from bonds (long-term debt), stocks, hybrid financing and other sources of financing. Sources of funds are very important in countries attempting to develop. In emerging countries, such as Indonesia, information asymmetry often appear in capital market. This condition will reduce the ability of the prospective firms to acquire lower cost of capital. Hence, they will use more internal funds than external funds (Myers, 1984). Firms will add the funds from debt firstly when external fund needed. The capital is needed to exploit new product, processes, technologies are handsomely rewarded by markets. However, the current leverage level also determines the choice of sources of funds. Firm with high operating leverage may use less debt to reduce the firm's risk. The ability to generate new sources of competitive advantages may represent a key to long term prosperity and sustainable competitive advantage (Gofrey & Gregerson, 1999).

Human Resource/Labor. Bearing in mind the concept of intangible resources and the enumeration is issued by Hall (1993). It can be clearly deduced that human resources (skill, know how, talent and so on) are intangible resources. However until few years ago, little attempt has been made to identify and give structure to the nature and role of intangible resources (human resources) in strategic management. The capabilities and skill of human resources are crucial for a firm's success. A problem now arises from the condition regarding acquisition. Human resources may be attracted to an enterprise which offers higher compensation, career development program, and alike. Consider that human

resources are able to be strategic resources. According to Hall (1993), human resources may generate functional and cultural capabilities due to experience, abilities, values, integration in the company and so forth. Thus, the resource-based theory suggests that human resources may create or sustain a competitive advantage through competency development and knowledge transfer.

Material. Material covers raw material, utilities and other supporting material in production process (Heizer & Render, 2000). Material resources are considered as those assets that create competitive advantage if they 'outperform' equivalent assets within competitor. The availability and the sourcing of material also determine the business survival. Harrison et al. (1993) found that the firms that engage in raw material extraction and primary manufacturing are more capital-intensive than company that produce and market finished product. Import of raw material and capital goods are usually very high in countries attempting to develop.

Management Practices. There are abundant articles and empirical studies that investigated the impact of management practices (e.g. TQM, JIT, TPM, MRP and benchmarking) on a firm's performance. Sohal and Terziovy (2000) argued that the effective implementation of quality improvement practices (TQM, benchmarking, process reengineering) lead to improvements in organizational performance in terms of both productivity and profitability, along with improved customer satisfaction.

Beaumont and Schroeder (1997) suggested that achieving competitive cost and quality may not be possible without some sophisticated technologies and modern management practices. They found that although sophisticated technologies, JIT and TQM are not strongly associated with cost reduction and dependability, these technologies give benefits in terms of increasing flexibility (reduction in new product development time) and increasing employees' morale. Sim (2001) investigated the impact of TQM, JIT and AMT on performance. Successive incremental technique could streamline the production process through the elimination of non-value added activities. On the other hand, capital investment in advanced manufacturing technology is often associated with a 'quantum leap' in performance. Most of the studies have showed that management practices have a positive impact on firm's performance. However, some researchers found contradictory results. For example Dean and Snell (1996) found that JIT has no impact on firms' performance. The finding of Burgess et al. (1998) revealed that there is no significant relationship between soft technology (TQM, JIT, MRP) on sales and market shares. It is also surprising that Beaumont and Schroeder (1997) found that TQM increase the cost of quality. This may mean that the cost of correcting poor is made more explicit and tangible.

H₁: The higher the power to acquire the major resources the higher the firm's growth.

H₂: The higher the power to acquire the major resources the higher the firm's performance.

2.2.The Role of External Factors

Degree of Uncertainty. Spital (1992) argued that environmental uncertainty (caused by the rapid changes in product and process technology) resulted in differing competitive and technology strategies. In the environment in which there was high product technology dynamism, the firms tend to have a high level of investment in R&D, deep technical competence and followed a strategy of product innovation. In firms that had low product technology dynamism, the organizations had a lower level of investment in R&D, smaller breath of knowledge of product technology (as opposed to deep product technology know-how) and followed a strategy of product differentiation.

Moreover, in a more uncertain environment, firms were subjected to greater uncertainty, that either posed greater threats or provided opportunities. Firms with technology competencies and resources would be able to capitalize on these opportunities or were able to reduce these threats and outperformed its rival (Ellitan, 2003c, 2005b). When the environment was uncertain, and the environment changed rapidly and the customer needs fluctuated, the more innovative firms would get more benefit. Therefore, one can expect that the impact of resources on performance would be greater in a dynamic environment as opposed to a stable one. Thus, we proposed the following proposition.

H₃: The impact of firm's resources on firm's growth is greater in an uncertain economic environment, compared to a stable one.

Degree of Competition. Intensity of competitions refers to the degree of competition, degree of pressure and number of dimensions or sources of competition (Miller, 1988). Higher intensity of competition also reflects the keenness of competition market place (Badri et al., 2000). Technological innovation was needed more when the competition was more intense to achieve competitive advantage (Zahra & Covin, 1993). Thus, the more competitive the environment the greater the need to adopt new technology, managerial practices, and increase the competencies/capabilities and the firms were more likely to be more innovative. A competitive environment would open the windows of opportunities to exploit technology for greater returns to the more innovative and risk taker firms. In highly competitive environment, firms with competencies and capabilities would be able to overcome the pressures and threats. These firms would successfully differentiate themselves and perform better than its competitors, thus gaining competitive advantage. In sum, this study formulated the following proposition.

H₄: The impact of firm's resources on firm's growth is greater in a more competitive environment compared to the lower competitive one.

2.3. The Role of External Factors

Business Relationship. Chisea, Manzini and Tecilla (2000) argued that foreign owned and joint venture companies have a greater access to sources of technology and other resources. The greater the access to such sources of technology and other resources create greater opportunities for foreign and joint venture companies to adopt more advanced technologies. It is also supported by the availability of skilled workers to operate the advanced technology in foreign and joint venture companies. In case of Indonesia, foreign and joint venture companies tend to adopt a higher level of AMTs compared to locally owned company (Ellitan, 2005). On the other hand, implementation of management practices is not significantly different between locally and foreign owned companies. It can be attributed to the nature of the modern management practices, which are easier to adopt and implement by locally owned companies.

Further, the level of AMT adoption also varies in terms of the extent of partnership. Companies having partnership with foreign counterparts tend to adopt more AMTs and implement new management practices. This phenomenon reflects that companies that have cooperative arrangement with foreign entities seem to be more proactive and have greater access to AMTs, new management practices, and other resources (skill workers, material, and capital) Schroeder and Sohal (1999).

H₅: The impact of firm's resources on firm' performance is higher due to business relationship.

Business Strategy. Critical resources have an important strategic potential in achieving competitive advantage (Wernerfelt, 1984; Grant, 1991; Russo & Fouts, 1997; Olala, 1999; Goldfrey & Gressen, 1999). In order to understand the relationship between resources and performance, we must consider an important aspect of the context in what situation technology and management practices are implemented, and the availability and the of other resources such as human resources, material resources and capital. Specifically, the impact of critical resources on performance depends on firms' choice of business strategy.

The role of critical resources in supporting the competitive advantage of firms is well recognized in classic management literatures such as Ansoff and Steward (1967), Kanthrow (1980), Porter (1983) and Frohman (1985). For example, technology makes firms more profitable if it is managed well and if the technology strategy is formulated systematically (Ansoff & Steward, 1967). While, Kanthrow (1980) and Frohman (1985) argued that technology can create competitive advantage, if it is integrated into the firm's strategic planning. Further, Porter (1985) highlighted that technology has become the most important factor in expanding the market share.

In addition, the result of integrating critical resources into strategy can improve a company's list of priorities among technology options, identify the technical resources needed to achieve business goal, and to make the movement of ideas into products and processes faster (Buttler, 1988). This way, the company can also focus on the internal and external technological efforts. Frohman (1985) proposed a framework for incorporating resources issues into business strategy, which consists of the following: (1) to identify the distinctive competence of the companies, (2) to identify the technology that contributes or can contribute to business success, (3) to coordinate business goals and technological implications, and (4) to align organizational systems (people, technology, organization, external linkages, business policies, performance measurements, reward and budgets) for the implementations of the business strategy.

Schroeder et al. (1995) focused on the strategy-technology link. Importantly, they investigated the links between competitive business strategy and manufacturing technology of twenty SMEs. The study revealed that: (1) The strategic concept of strategy helps identify, assess and compare the type of technologies that are appropriate for competing within specific market environment (2) The appropriate technology adoption for firms within a given competitive situation are often dictated by customer demand and market forces. (3) The competitive advantage of technology can be exploited when technology is aligned with the firm's strategy. (4) The failure to adopt appropriate new technology or failure to align strategy to the new technology will weaken the competitive position of the firms.

The issue here is that critical resources must be viewed strategically, meaning they must be related to the whole strategic plan of the organization. There are two major points related to the resources-strategy connection:

1. Critical resources are enablers, and therefore they must fit in with the overall corporate strategy.
2. The performance will only materialize if there is a fit between the resources (technology adopted, management practices implemented, sourcing of capital, and of the labor/material) and the strategy.

Further, literature on resources based theory documented that the critical resources will produce sustainable competitive advantage when a company focus and put emphasize on

diversification strategy (Barney, 1991; Harrison et al, 1991, Wernerfelt, 1984, Harrison, et al. 1993). The resources perspective provides a basis for addressing some key issues in the formulation of strategy for diversified firms, such as: 1. on which of the firm's current should diversification based be? 2. Which resources should be developed through diversification? 3. In what sequence and into what markets should diversification take place?

H₆: The impact of firm's resources on firm's performance is sensitive to business strategy.

Type of Ownership. The separation of ownership and control leads to an agency problem whereby management operates the firm aligning with their own interests, not those of shareholders (Jensen and Meckling 1976). This creates opportunities for managers to spend firm resources maximising their utilities rather than owners' utilities. Agency problem not only occurs in the conflict of interests between managers and owners, but also in broader conflict areas, such as shareholders through managers versus bondholders, and major (dominant) shareholders versus minor ones.

Principal-agent theory (Jensen and Meckling 1976) is widely used to explain why closely-held firms have better economic performance than do publicly owned firms. The theoretical framework tends to suggest that public enterprises are inefficient due to the fact that there is a lack of capital market discipline. Because of the lack of market monitoring, managers attempt to pursue their own interests at the expense of enterprises' interests. Thus, agency theory views that there is a relationship between controlling ownership and economic performance: the cost of monitoring makes private or closely-held firms economically more efficient than publicly -owned firms.

Recent research by Tandelilin et al. (2006) indicates type of ownership have a moderating variable function which induce different effect on performance. They classified the type ownerships into three types of ownerships: domestic private-owned enterprise, state-owned enterprise, and foreign-owned enterprise. Domestic private-owned represents concentrated ownership; state-owned enterprise represents perfectly dispersed ownership; and foreign-owned enterprise in emerging market represent reputable entity which have higher experience and technology in management practices and multinational business relationships than local entities. Foreign-owned enterprise also represents investment in emerging countries. They find that different types of ownership lead to different managerial behavior and firm's performance relationships. Parallel findings are also provided by Supriyatna (2006). He finds that foreign-owned enterprises have higher ability to control their resource which related with the firm's performance than local-owned enterprises.

The managers of state-owned enterprise may have many different incentives that are not aligned with those of taxpayers. These managers may maximize their wealth through several ways, including consumption of perquisites, leisure time and staff numbers. Shleifer and Vishny (1994; 1997) argue that the managers may also seek to advance their careers in political area by serving particular interest groups. The managers are less risk averse than shareholders who have managed their portfolio well. Therefore, managers will undertake less risk than is optimal from the taxpayers' point of view. In order to mitigate such opportunism, the managers may be given little autonomy.

Thus, owners who have higher power to control their resources will get more benefit to use the resources inline with their interest. In this conceptual framework, the firms with controlling ownership will increase the power effect of firm's resources s on firm's performance.

Based on the literature review related to the linkages amongst critical resources, business strategy, business partnership and controlling ownership, we formulate the following hypotheses:

H₇: More power in acquiring and controlling critical resources leads higher performance of the firm, especially due to controlling ownerships

2.4.The Relationship between Firm Performance and Firm Growth

Numerous variables influence firm's performance. However, this study focuses on the impact of critical resource on firm's performance. Swamidas and Newell (1987) described the difficulty in selecting performance measures. The appropriateness of the performance measurement used may depend on the circumstances and the uniqueness of the study (Badri et al. 2000). Measuring performance by comparing firm performance with average performance in industry, major competitor, and growth are frequently used as a perspective to measure firm's performance (Dess & Byard, 1984; Vickery et al. 1993). The use of growth has special appeal for previous research and this study due to the firms are faced with recession and increasing competition from abroad. Under these circumstances, growth provide a more rigorous test of performance rather than only measure the performance by comparing to average performance in industry or major competitor. Vickery et al. (1993) stated that there is interrelationship between firm's performance and firm's growth. Thus, we propose the following hypothesis.

H₈: There is causal inter-relationship between firm's performance and firm's growth.

III. RESEARCH METHOD

This research involves an empirical study to examine the relationship between independent variables and the dependent variable. The independents variables are level of technology adoption, capital, human resources, material, and management practices, while the independent variables are firm performance and its growth. Degree of uncertainty, degree of competition, business relationships, business strategy and type of ownerships are treated as moderating variable. This study is conducted by distributing a set of structured questionnaires to the CEOs of large-scale manufacturing firms. Simple random sampling is used in this study in order to provide the least bias and offer most generalizability. The relationship amongst the variable are tested using simultaneous regression analysis.

3.1.Population and Sample

The unit of analysis is the organization. For this study, medium and large companies will be obtained from the Directory of Manufacturing Industry, published by Statistic Center Bureau (Indonesia). Classification of the sized of the firms was based on the number of employees: (1) firms with 10-99 employees are classified as small, (2) firms of 100-499 employees are classified as medium, and (3) firms over 500 employees are classified as large. This short of classification techniques was undertaken by past researchers such as Ko et al. (2000) as well as Cagliano and Spina (2000). Based on these criteria, the sample selected is the manufacturing firms with more than 100 full time employees (medium and large companies). Random sampling techniques will be used to provide the least bias and offer generalizability. Data will be collected through mail questionnaires to the organization's CEO.

3.2. Variables and Measures

Based on the theoretical framework (Figure1), variables developed in this research require a number of measures, which are adopted and/or modified from different sources.

Technology. Technology in this research refers to a family of advanced manufacturing technologies and computer-based technologies, which include 17 types of hard technology. Five point Likert type scales (1 = not adopted to 5 = very high) are used in order to measure level of adoption of hard technology, an instrument developed by Youseff (1993), Schroeder & Sohal (1999), Ko, Kinkade, Brown, (2000) are used.

Capital. Capital refers to the sourcing of funds. Sourcing of fund stems from bonds (long-term debt), stocks, hybrid financing and other sources of financing. This variable is measured by using semantic differential scale ranging from local market to international market sourcing.

Human Resource. Human resource refers to the staffs and workers of the company, which includes managerial staff, administrative staff, technician, clerical worker, specialist, and production workers. We measure the human resource variable from two perspectives. First perspective is seen from the level of skill and capabilities (low and high). Second perspective measurement is seen from the abundant-scarcity of the human resources. Five point semantic differential type scales (1 to 5) are used in order to measure the skills/capabilities and availability of human resource. An instrument developed by Badri et al. (2000) is used for the purpose of this study.

Material. We define material resources as the resources of the company which is needed in the production process. It involves raw material, utilities and supporting materials. Material resources is gauged the material resources from the perspective of the availability (abundant-scarcity) of materials. Five point semantic differential type scales (1 to 5) are used in order to measure the availability of material resource. An instrument developed by Ellitan et al. (2003; 2005) is used for the purpose of this study.

Management Practices. Management practices refers to the system, which control the technical processes within the organization such as Total Quality Management, Just In Time, Total Productive Maintenance, Manufacturing Resources Planning, Concurrent engineering, Quality Function Deployment, Team Work, and Benchmarking. TQM measure are obtained and modified from. A five-point Likert scale anchored by 1 (not practiced) to 5 (very high) is used to measure the level of soft technology adoption. The instrument are modified from, Warnock (1996), Yasin et al. (1997), Sohal and Terziofsky (2000), Schroeder and Sohal (1999), Ko, Kinkade, and Brown, (2000), Tsang and Chan (2000), and Hinton, Franciss, and Holloway (2000).

Degree of Uncertainty. Environmental uncertainty refers to the unpredictability of change in the environment (Dess and Beard, 1984). To measure the extent of environmental uncertainty, a modified version of the instrument used by Badri et al. (2000) is adopted and five point Likert scale ranging from 1 (unpredictable) to 5 (very predictable) is used. These items involve business cost, exchange rate, law and regulation, rate of innovation of new product, rate of change in the taste and preferences of customers. This study uses dummy variable to measure the degree of uncertainty, 1 for high uncertainty and 0 for others. The dummy variable is based on mean values of the items.

Degree of Competition. Khandawala (1972) considered price, product, and marketing or distribution channel as factor comprising the market competition. Cooper (1995) extended Khandawala (1972) model by incorporating other competition factors such as new entrants in the market, competitor strategies and actions, number of competitors and the strength of company market position. Based on these studies, the current study conceptualized the intensity of market competition consisting of price, new

product development, marketing distribution channels, market share, competitors' actions, and number of competitor in the market. Five point Likert type scales (1 = very low to 5 = very high) are used in order to measure the market intensity or degree of competition. This study uses dummy variable to measure the degree of competition, 1 for high competition and 0 for others. The dummy variable is based on mean values of the items.

Business Relationship. The type of business relationship is categorized in two types, namely local partnership and international partnership. International partnership is a partnership with foreign entities, whereas local partnership is the partnership or cooperation with the local entities (Ellitan, 2005). Two dummy variables are used to measure the business relationship. D_{BR1} is 1 for international partnership in supplies affiliations and 0 for others. D_{BR2} is 1 for international partnership in demand affiliations and 0 for others.

Business Strategy. Business strategy is defined as the long term plan of action a company may pursue to achieve its goal (Zahra and Covin, 1993). Three business strategy dimensions are examined in this study: differentiation, cost leadership and focus. These dimensions are chosen for examination because they represent fundamental strategic choices that are meaningful in a wide variety of environmental setting (Oster, 1990). Cost strategy refers to the business strategy which put high emphasis to achieve overall cost leadership within its industry. Important component of this strategy include the aggressive construction of efficient-scale facilities, vigorous pursuit of cost reduction from experience, emphasis on operating efficiency, tight cost and overhead control, avoidance of marginal customer accounts, a and cost minimization in areas like R&D, sales force, advertising etc (Vickery et al., 1993). Five items are used to measure the emphasis on cost strategy e.g. level of capacity utilization Level of operating efficiency, offering competitive price, emphasis on finding ways to reduce cost of production, emphasis on finding ways to reduce cost of production, and efficiency of the distribution channel. Differentiation strategy concerns to the high emphasis of the company to differentiate its product offering by creating a product that is recognized industry wide as being unique and which is able to command a premium price due to the uniqueness of its attribute(s). Company managers devote a great deal of attention to product differentiation although cost reduction is not ignored. The approach or approaches of the company uses for differentiating the products from others concerns with the need to manufacture products and services that confirm to the specification and customers' need (Vickery et al (1993). The literature suggests that differentiation strategy can be measured with through the offering abroad line of production, emphasis on new product development process, rate of new product introduction to market, number of new product offered, and superior product performance. Focus strategy is an emphasis on offering specialty products, Uniqueness of the product attributes Targeting a clearly identified segment offering product suitable for high price segments (Zahra and Covin, 1993). Measuring this variable, four items were designed accordingly. The instrument used to measure manufacturing strategy is adopted from Zahra and Covin (1993) and Vickery et al. (1993). Here, the respondents are asked to indicate the importance to statements on five point Likert's scale (1 = very low to 5 = very high).

Furthermore, these variables will be classified into three types of strategies; namely differentiation, cost leadership, and focus strategies. The classifications are based on comparison of mean value of each strategy (the highest value is considered as the dominant strategy implemented by the firm). Two dummy variables are used to measure the business relationship. D_{BS1} is 1 for differentiation strategy and 0 for others. D_{BS2} is 1 for cost leadership strategy and 0 for others.

Type of Ownership. In this study, the type of ownership is categorized in three types, namely state-owned enterprise, domestic private-owned enterprise, Foreign-owned enterprise. Domestic private-owned represents concentrated ownership; state-owned enterprise represents perfectly dispersed ownership; and foreign-owned enterprise in emerging market represent reputable entity which have higher experience and technology in management practices and multinational business relationships than local entities. Foreign-owned enterprise also represents investment in emerging countries. This category is adopted from Tandelilin et al. (2006).

Current Performance: This study looks at performance from two perspectives. First, the firm performance compared to the major competitor in industry and second, changes in performance, which is measured by comparing current performance with performance of the previous year. Firms' performance as measured by return on investment (ROI), return on assets (ROA), return on equity (ROE), and return on sales (ROS). Five-point Likert-like scale ranking from 1 (much lower) to 5 (much higher) is used to measure firm performance compared to average performance in industry. Five-point Likert-like scale ranking from 1 (much lower) to 5 (much higher) is used to measure firm performance compared to previous firm performance.

Growth. Growth represents the firm's ability to maintain their operation and survival in the long run periods. This study uses the medium trend of growth (the last three years) based on financial reports and non financial reports. Proxies of growth are measured by growth of sales and assets (Beaumont and Schroeder, 1997), and overall productivity delivery (Bond, 1999). Seven-point Likert-like scale, rating from 1 (decrease more than 10%) to 7 (increase more than 10%), is used to measure growth of firms. The growth measures used include sales, assets, and overall productivity.

3.3. Statistical Techniques

For the purpose of data analysis and hypothesis testing, several statistical tools and method were utilized from SPSS software, version 12 and EVIEWS software. These include:

1. Validity and Reliability Analysis
2. Descriptive statistic to describe the characteristic of respondents.
3. Simultaneous Regression
4. Multiple regressions to test the effects of firm's resources on firm's performance
5. A hierarchical regression to test the moderating effect of business strategy, environmental uncertainty, and degree of competition on the relationship between firm's resources and firm's performance.

IV. ANALYSES AND FINDINGS

4.1. Response Rate

Table 1 summarizes the response rate for this survey. Twenty six companies were dropped from the target sample because twenty two of them have moved to unknown addresses and the other four companies refused to participate. In addition, 13 incomplete responses cannot be used for this study. Finally, a total of 57 responses were collected and used for the purpose of this study. The response rate of 11.40% can be considered to be reasonable given that the respondents were the CEOs or the top managers.

Table 1 The Questionnaires Distribution

Questionnaires were distributed.	500
Not delivered.	22
Refuse to participate	4
Returned and usable.	57
Returned but unusable.	13
Not returned.	404
Response rate.	12.00%
Rate of usable response.	11.40%

4.2.Respondents' Profiles

The profile of the sample revealed an interesting spread of Indonesian medium and large companies' characteristics. Majority (more than 69%) of the responding firms have less than 1500 full time employees, and only 8 companies (14) % are very large firms having in excess of 2500 full time employees. It is not surprising that about 91% of them have assets in excess of 25 million Rupiahs (1 USD equal to 12,000 Rupiahs). Most of them (84.2%) have been in existence for more than 10 years with only 15 companies (26.3 %) are relatively new (less than 10 years).

Eighteen point eight percent (28.1%) of the companies are in fabricated metal, machinery automotive and electronic industry, while also 28.1% in food, beverage and tobacco industry. Seventeen point five percent of the companies operated in rattan, bamboo, and furniture and handicraft industry. The smallest (5.3%) group came from non metallic and mineral industry.

In terms of ownership, approximately 72 % are Indonesian owned, while the remainders are either joint venture companies or totally foreign owned. However, locally owned companies do have some degree of alliances, with only 42% indicated that they do not have any cooperative arrangement with foreign entities. Given that the data was collected at the end of 2009 (during the global recession), it is not surprising that more than 60% of them have shown a decrease or stagnant in financial performance over the last three years.

4.3.Reliability and Validity Test

Table 2 summarizes the reliability and validity test of the measures. As shown, the Cronbach alphas of the measures were all comfortably above the lower limit of acceptability (Cronbach's` alpha > .60), and the range of all homogeneity items. Hence, all the measures were highly valid and reliable (See Appendices 1 and 2).

Table 2. Reliability and Validity Test

Variables	Number of Items in Questionnaire	Reliability	Item homogeneity
Advanced Manufacturing Technology	13	.9347	.619-.829**
Skill and Availability Human Resources	12	.8507 & 8294	.563-.758**
Material Resources	3	.8419	.839-.901**
Management Practices	11	.9104	.565-.835**
Cost leadership strategy	5	.8509	.727-.859**
Differentiation strategy	5	.8440	.724-.892**
Environmental uncertainty	10	.7627	.379-.683**
Degree of competition	6	.6754	.433-.698**
Type of ownership	4	.4833	.391-.724**
Firm's performance relative to major competitor	4	.8808	.822-.917**
Firm's performance relative to previous year	4	.8194	.779-.848**
Performance growth	4	.9407	.850-.967**

4.4. Firm's Resources and Performance

Hypothesis 1 examines the impact of firm's resources on firm's performance. To test this hypothesis, multiple regression analysis was done with the extent of hard and soft technology adopted as the independent variables and performance as the dependent variable. The results are summarized in Table 3.

Table 3 The Impact of the Firm's Resources on Performance.

Independent Variables	FPMC	FPPY	FPGR
R ²	.369	.245	.188
Adjusted R ²	.364	.239	.182
Sig. F	.000	.000	.000
Standardized Coefficients (β)			
AMT	.095**	.059	.134***
HRM	.011	.097	.290***
MR	.008	.157**	-.265***
MPRAC	.555***	.262***	.281***
*** : significant at 0.01 ** : significant at 0.05 * : Sig. at 0.1 Note: AMT: Advanced Manufacturing Technology MPRAC: Management Practices MR: Material Resources HRM: Human Resources Management FPMC: Firm Performance compared to Major competitor FPPY: Firm Performance compared to previous year. FPGR: Firm Performance Growth			

On the whole, the model shows that the independent variables, the firm's resources jointly explained 36.4% of the variance of firm's performance compared to major

competitor, 23.9% of firm's performance compared to previous year, and 18.2% of firm's performance growth. All the models were significant at 1% level (Sig. F = .000).

Hypothesis 1 stated that, the higher the power to acquire the major resources the higher the firm's performance and Hypothesis 2 stated that the higher the power to acquire the major resources the higher the firm's growth. In other words, there is a positive relationship between firm's resources and firm's performance. It is shown with the positive value of standardized beta advanced manufacturing technologies, material resources, and management practices on firm's performance. It is also shown the positive value of standardized beta advanced manufacturing technologies, human resources, and management practices on firm's performance growth.

Findings from test of the two hypotheses can be summarized as follows:

1. Both Advanced Manufacturing Technologies and Management Practices have positive impact on firm's performance compared to major competitor. Advanced Manufacturing Technologies and Management Practices jointly are able to explain 36.4%, of variation in firm's performance compared to major competitor.
2. Both Material Resources and Management Practices have positive impact on firm's performance compared to previous year. Material Resources and Management Practices jointly are able to explain 23.9%, of variation in firm's performance compared to previous year.
3. Firm's resources in tandem explain firm's performance (compared to previous year) better rather than firm's compared to previous year and growth of performance.
4. There is negative impact of material resources on firm's growth. This result is inconsistent with previous studies.

Based on the above findings, we conclude that the hypothesis 1 and 2 are partially accepted.

4.5.The Moderating Effect of the External Factors

The Moderating Effect of Environmental Uncertainty on Firm's Resources and Firm's Growth

Hypothesis 3 postulates that the impact of firm's resources and firm's growth is greater in uncertain environment compared to a stable one. In other words, the more dynamic the environment the higher the impact of firm's resources on firm's growth. A moderated regression analysis is utilized for testing this hypothesis. The results are given in Tables 4.

Table 4. summarizes the results of regression analysis to test the moderating effect of the environmental dynamism/uncertainty (ED) on the relationship between firm's resources and firm's growth. The addition of environmental dynamism and the interactions terms increase R^2 from 18.8% to 21.7%, and the F-change is significant at 5%. Furthermore, the standardized beta of interactions between environmental dynamism and human resources and management practices are found to be significant, indicating that environmental dynamism moderates the relationship between management practices and performance growth also between human resource and growth. Further our finding indicates that the impact of human resource on growth is greater in more uncertain environment but the impact of management practices on growth is greater in stable business environment. Our findings indicate that hypothesis 3 is partially accepted.

Table 4. The Moderating Effect of Environmental Dynamism on the Relationship between Firm's Resources and Firm's Growth

Variables	Step 1	Step 2	Step 3
	Standardized Beta		
AMT	.134***	.090*	-.116
AVHR	.290***	.277***	-.795**
AVMR	-.265***	-.249***	-.479
MPRAC	.281***	.270***	1.582***
ED		-.124***	-.256
AMTxED			.213
AVHRxED			1.164***
AVMRxED			.257
MPRACxED			-1.474***
R ²	.188	.201	.217
R ² change	.188	.013	.059
F change	28.669	7.839	2.601
Sig. F change	.000	.005	.035
*** : significant at 0.01 ** : significant at 0.05 * : significant at 0.1			

The Moderating Effect of Degree of Competition on Firm's Resources and Firm's Growth

The fourth hypothesis in this study states that the impact of firm's on performance growth is greater in more hostile environment or highly competitive environment. Tables 5 displays the result of the hierarchical regression analysis used to test this hypothesis.

Table 5. summarizes the regression results to test the moderating impact of environmental hostility or degree of competition (DOC) on the relationship between firm's resources and performance growth. This table clearly shows that the introduction of degree of competition into the second step is not significant. However, the change in F-ratio and R² are significant with the introduction of the interaction terms. All the beta coefficients of the interaction terms are significant at 1% and 5% level. Thus, degree of competition moderates the impact AMT and performance growth and also the impact of management practices on performance growth. The impact of AMT on firm's growth is lower in more hostile environment. It is largely due in more hostile environment firms tend to be more risk averse thus they do not maximize the AMT implementation, thus the impact on performance growth is lower than in benign environment. On the other hand, the impact of management practices on firm's growth is greater in high competition. Regarding these findings, we conclude that hypothesis 4 is partially accepted.

Table 5. The Moderating Effect of Degree of Competition on the Relationship between Firm's Resources and Performance Growth

Variables	Step 1	Step 2	Step 3
	Standardized Beta		
AMT	.134***	.133***	1.200***
AVHR	.290***	.290***	-.416
AVMR	-.265***	-.265***	.487
MPRAC	.281***	.280***	-.984
DOC		-.003	-.553***

AMTxDOC			-1.054***
AVHRxDOC			.834*
AVMRxDOC			-.869
MPRACxDOC			1.444**
R ²	.188	.188	.225
R ² change	.188	.000	.037
F change	28.669	.004	5.789
Sig. F change	.000	.952	.000
*** : significant at 0.01 ** : significant at 0.05 * : significant at 0.1			

The Moderating Effect of Type Ownership on Firm's Resources and Firm's Performance

The hypothesis 5 in this study states that the impact firm's resources on firm's performance are higher due to the type of ownership or business relationship. Firms with more disperse ownership will get better performance. Tables 6 displays the result of the hierarchical regression analysis used to test this hypothesis.

Table 6 and 7 summarize the regression results to test the moderating impact of type of ownership on the relationship between firm's resources and firm's performance. Those tables clearly show that: Firstly for the model with Firm' performance compared to major competitor as dependent variable: (a). the introduction of type of into the second step is significant. Further, the change in F-ratio and R² are significant with the introduction of the interaction terms. (b). the interaction term between human resources and type of ownership is significant at 1% and the interaction term between material and type of ownership also significant at 1% level. However, the finding indicate that the impact of human resources on firm's performance compared to major competitor is greater when the ownership is more disperse, on the other hand the impact of material resources on performance is greater when the ownership is more concentrated. Thus, type of ownership moderates the impact human and material resources with firm's performance compared to major competitor in different way.

Table 6. The Moderating Effect of Type of Ownership on The Relationship Between Firm's Resources and Firm's Performance Compared to Major Competitor

Variables	Step 1	Step 2	Step 3
	Standardized Beta		
AMT	.095**	.137***	-.095
AVHR	.011	.029	-1.272***
AVMR	.008	-.004	1.307***
MPRAC	.555***	.550***	.934**
TOW		.155***	.132
AMTxTOW			.279
AVHRxTOW			1.490***
AVMRxTOW			-1.579***
MPRACxTOW			-.420
R ²	.369	.391	.427
R ² change	.369	.022	.036
F change	72.353	17.626	7.651
Sig. F change	.000	.000	.000
*** : significant at 0.01 ** : significant at 0.05 * : significant at 0.1			

Secondly, for the model with Firm' performance compared to previous year as dependent variable: (a). the introduction of type of into the second step is not significant. Further, the change in F-ratio and R^2 are significant with the introduction of the interaction terms. (b). All beta coefficient of the interaction term between firm's resources and type of ownership are significant at 1%. However, the finding indicate that the impact of human resources and management practices on firm's performance compared to previous year is greater when the ownership is more disperse, on the other hand the impact of material resources and advanced manufacturing technology on performance is greater when the ownership is more concentrated. Thus, type of ownership moderates the impact firm's resources with firm's performance compared to major competitor in different way. Thus, the findings revealed that hypothesis 5 of this research is partially accepted.

Table 7 The Moderating Effect of Type of Ownership on The Relationship Between Firm's Resources and Firm's Performance Compared to Previous Year

Variables	Step 1	Step 2	Step 3
	Standardized Beta		
AMT	.059	.075	.889***
AVHR	.097	.104	-1.043***
AVMR	.157**	.152**	3.361***
MPRAC	.262***	.260***	-2.259***
TOW		.059	-.436***
AMTxTOW			-.781***
AVHRxTOW			1.436***
AVMRxTOW			-3.876***
MPRACxDOC			3.188***
R^2	.245	.240	.325
R^2 change	.245	.003	2.067
F change	40.094	2.067	16.575
Sig. F change	.000	.151	.000
*** : significant at 0.01 ** : significant at 0.05 * : significant at 0.1			

4.6.The Moderating Effect of Business Strategy on the Relationship between Firm's Resources on Firm's Performance

Hypothesis 6 postulated that the relationship between the Firm's resources and performance is moderated by the business strategy. Hierarchical regression analysis was used to test the moderating effect of operation strategy on the relationship between firm's resources and firm's performance.

Moderating Effect of Cost Leadership Strategy

Tables 8 to 9 present the results of moderated regression analyzing the moderating effect of cost leadership strategy on the relationship between firm's resources and performance (compared to major competitor and compared to previous year. Table 4.15 displays the moderating role of cost leadership strategy (CS) on the relationship between firm's resources and firm's performance compared to major competitor. The R^2 change and the F-change from step 1 to 2 and from step 2 to 3 are significant, indicating that cost strategy does significantly influence the impact of firm's resources on firm's performance compared to major competitor. This is further supported by the fact that only interaction

term between human resource and cost strategy which is not significant and the other three of the beta coefficient for interaction terms between firm's resources (AMT, Material, and Management Practices) are significant. This indicates that cost leadership strategy tend to moderate the impact of firm's resources on firm's performance compared to major competitor. In fact, cost strategy has a negative independent effect on firm performance. That is, the more the emphasis is placed on cost strategy the lower the firm's performance will be.

Table 8 The Moderating Effect of Cost Leadership Strategy (CLS) on The Relationship Between Firm's Resources and Firm's Performance Compared to Major Competitors.

Variables	Step 1	Step 2	Step 3
	Standardized Beta		
AMT	.095**	.079*	-.642***
AVHR	.011	-.024	.157
AVMR	.008	.102	1.094***
MPRAC	.555***	.539***	-.244
CLS		-.156***	-.341*
AMTxCLS			.906***
AVHRxCLS			-.361
AVMRxCLS			-1.475***
MPRACxCLS			1.165***
R ²	.369	.389	.456
R ² change	.369	.020	.067
F change	72.353	16.219	15.170
Sig. F change	.000	.000	.000
*** : significant at 0.01 ** : significant at 0.05 * : significant at 0.1			

Table 9 shows the moderating role of cost leadership strategy on the relationship between firm's resources and firm's performance compared to previous year. The R² change and the F-change are significant at 1% level with the introduction the interaction terms, indicating that cost leadership strategy significantly influences the impact of firm's resources on firm's performance compared to previous year. The significant beta coefficient for interaction between human resource and cost leadership strategy ($\beta = -3.902$) indicates that the impact of human resources on firm's performance differ by the degree of emphasis on cost leadership strategy. The higher the emphasis on cost leadership strategy the lower of the impact of human resources on firm's performance compared to previous year. On the other hand the impact of AMT, material resources, and management practice on firm's performance is greater when the firms put more emphasis on cost leadership strategy.

Table 9 The Moderating Effect of Cost Leadership Strategy on The Relationship Between Firm's Resources and Firm's Performance Compared to Previous Year

Variables	Step 1	Step 2	Step 3
	Standardized Beta		
AMT	.059	.056	-.720**
AVHR	.097	.091	2.429***
AVMR	.157**	.174	-1.473***
MPRAC	.262***	.259	-.216**
DS		-.029	.218**

AMTxDS			.925**
AVHRxDS			-3.902***
AVMRxDS			2.633***
MPRACxDS			.838***
R ²	.245	.245	.304
R ² change	.245	.001	.059
F change	40.090	.457	10.345
Sig. F change	.000	.499	.000
*** : significant at 0.01 ** : significant at 0.05 * : significant at 0.1			

The Moderating Effect of Differentiation Strategy on the Relationship between Firm's Resources and Firm's Performance

Tables 10 to 11 summarize the results of regression analyses on the moderating effect of differentiation strategy (DS) on the relationship between firm's resources and performance compared to major competitor and compared to previous year. Table 4.26 tabulates the results of hierarchical regression to test the moderating influence of differentiation strategy on the relationship between firm's resources and firm's performance compared to major competitor. The R² change and the F-change from step 1 to step 2 is not significant, indicating that delivery strategy doesn't have direct influence on firm's performance compared to their major competitors. On the other hand, the R² and F change from step 2 to 3 is not significant, indicating that the differentiation strategy significantly influence the relationship between firm's resources and firm's performance compared to major competitor. This is supported by the fact that all of the beta coefficients for the interaction terms are significant at 1% level. The significant beta coefficient for interaction between human resource and cost leadership strategy ($\beta = -4.810$) indicates that the impact of human resources on firm's performance differ by the degree of emphasis on differentiation strategy. The higher the emphasis on differentiation strategy the lower of the impact of human resources on firm's performance compared to major competitor. On the other hand the impact of AMT, material resources, and management practice on firm's performance is greater when the firms put more emphasis on differentiation strategy.

Table 10 The Moderating Effect of Differentiation Strategy on The Relationship Between Firm's Resources and Firm's Performance Major Competitor

Variables	Step 1	Step 2	Step 3
	Standardized Beta		
AMT	.095**	.098**	-.442***
AVHR	.011	.012	2.773***
AVMR	.008	.004	-1.206***
MPRAC	.555***	.566***	.412
DS		-.021	1.240***
AMTxDS			.799***
AVHRxDS			-4.810***
AVMRxDS			1.762***
MPRACxDS			-.442***
R ²	.369	.369	.487
R ² change	.369	.000	.117
F change	72.353	.259	28.002
Sig. F change	.000	.611	.000
*** : significant at 0.01 ** : significant at 0.05 * : significant at 0.1			

Table 11 displays the moderating role of differentiation strategy on the relationship between technology and firm's performance. The result of moderated regression shows that R^2 change and the F change from step 2 to 3 are significant at 1% level. The significance of standardized beta of the interaction between firm's resources and differentiation strategy at 1% level indicates that quality strategy moderates the relationship between firm's resources and firm's performance compared to previous year. The relationship between firm's resources, delivery strategy and firm's performance is illustrated as follows: (1) The impact of human resources and management practices on firm's performance is greater when the firm put less emphasis on differentiation strategy, and (2). The impact of AMT and material resources on firm's performance compared to pervious year is greater when the firms put more emphasis on differentiation strategy.

Table 11 The Moderating Effect of Differentiation Strategy on The Relationship Between Firm's Resources and Firm's Performance Compared to Previous Year

Variables	Step 1	Step 2	Step 3
	Standardized Beta		
AMT	.059	.067	-1.648**
AVHR	.097	.099	2.655**
AVMR	.157**	.148**	-1.752**
MPRAC	.262***	.289***	.684
DS		-.051	.328
AMTxDS			2.255***
AVHRxDS			-4.358***
AVMRxDS			2.850***
MPRACxDS			-.602***
R^2	.245	.247	.353
R^2 change	.245	.002	.107
F change	40.094	1.232	20.189
Sig. F change	.000	.268	.167
*** : significant at 0.01 ** : significant at 0.05 * : significant at 0.1			

4.7.The Interrelationship between Firm's Performance and Growth.

Hypothesis 3 postulates that there is causal relationship between firm's performance and firm's growth. Correlation analysis is conducted to provide a description of inter-relationship amongst the dependent variables. Table 12 tabulates the result of correlation analysis between firm's performance and performance growth. It indicates that both firm's performance compared to major competitor and firm's performance compared to previous year are positively correlated performance growth. Thus, hypothesis seventh of this study is accepted.

Table 12The Correlation between Firm's Performance and Performance Growth.

	Relative Performance to major competitor	Relative Performance to previous year	Growth
Relative Performance to major competitor	1	.535**	.485**
Relative Performance to previous year	.535**	1	.464**
Growth	.485**	.464**	1

V.DISCUSSION AND CONCLUSION

5.1.Implications of the Study

Several implications are advanced from the outcomes of this research. In Indonesia, there is a lack of empirical research in management of firm's resources. This study contributes to the development of a resources management theory by adding to the existing body of literature on the subject. It takes an important step in the direction of the empirical development. This study provides a brief description of the extent of resources acquisitions by large manufacturing companies in fast developing countries such as Indonesia.

This study suggests that for the Indonesian manufacturing firms to survive and to grow, they need not only to improve its production capacities but also technological capabilities. The process of acquiring the technological capabilities and technological learning is not simple and effortless. Developing and maintaining these capabilities require both conscious efforts by the organizations and also support from other institutions and government, in terms of partnership programmed and government policy that encourage technological development.

This study finds that firm's resources positively influence performance. Thus, Indonesian manufacturing firms should consider adopting more advanced manufacturing technology which is currently at low level. However, the lack of technological dynamism (the ability to adapt or upgrade technologies to cope with changing circumstances) inhibits the adoption process (Zulkiefflumansyah, 2001). Most of the firms in Indonesia are also technically inefficient in using the advanced technology. One of the main reasons for the technical inefficiency in using advanced technology in Indonesia is the misconception of technology adoption. Albu (1997) stated that In Indonesian, technology is still viewed as machines and devices which are independently able to stand alone in improving the business and operational performance without considering the complementary factors such as human resources (e.g. expertise and skilled workers) and social contexts (e.g. environment conditions, internal and external culture).

In the real world, the evidence shows that the effective adoption and mastery of technology require not just the establishment of new production facilities (e.g. ancillary manuals, charts, schedules, diagrams, and people), but also the knowledge and expertise for implementing technical change (Clarck, 1993). Therefore, in order to survive in the era of hyper competition, Indonesian manufacturing firms must cope with the complex process of technological learning. They should continuously choose, use, and master technology.

The success of new technology adoption and resources management also depend on top management (CEOs) support. CEOs must be ready to make sacrifices and accept failures as well as provide supports by committing visible fund and resources. CEOs also should understand factors that drive resource management. In the case of Indonesia, the following factors are found to be critical for the success of resources management: (1) top management (support and involvement); (2) culture (openness of innovation, participation, cross functional working system, open communication system); (3) strategy (technology

sourcing, monitoring systems); (4) skill development (employee training and education); and (5) resources (availability of finance, material and technocrat). The studies by Harrison and Samson (1997) as well as Lefvebre et al. (1997) are consistent with our exploratory study which found that top management support and involvement are the most critical for the success of technology adoption.

The effects of firm's resources on performance depend on contextual factors such as environment and business strategies. Of greater significance is the contribution of this study in understanding the alignment of resources required to support business strategies in achieving performance. Furthermore, this study contributes significantly to the understanding of the resources–performance relationship in an environment of developing nations, which are just learning to adopt technology in its development process and one that is thrown into turmoil resulting from Asian financial collapse. What has been shown in the study is that past finding about resources and performance does not hold true in such a unique environment (one in which technology is in its infancy and environment is dynamic and hostile). The correct environmental consideration should be identified and should be a part of any resources management framework. Ignoring the environment effects in a strategic model of resource management is likely to result in failure of management and performance achievement.

Finally, research partnership between academicians-business enterprises-and government should exist and be effective in order to support the success of resource management in Indonesian firms. The pooling of information, knowledge, and expertise within this network would be a platform to better understand the real problem of the industry. It is important to provide practical solution to the problems and eventually to formulate appropriate policies and strategy based on the real experiences.

5.2.Limitations of the Study

As in most studies, this study has a number of limitations i.e.:

1. Data were collected based on perceived, self-rating, multi-choice questionnaire. This approach is adequate to gather a large amount of data within limited time. It should be desirable to develop a longitudinal study, but it was entirely beyond the scope and the possibilities of the study.
2. The questionnaires were directed to CEOs, thus only CEOs responded as their perception of the extent of resources management, the emphasis on business strategy, the environment to be faced and the performance achieved. In this case, the potential mono-response bias might emerge. The limitation is whether manufacturing executives would response the same way, even on priorities that clearly within the manufacturing domain?
3. The nature of requested data in some cases was considered confidential. It could limit their participation in this study.
4. The choice of firm's resources as a research topic places limitation on this study, particularly in the area of sample selection, data availability, and data collection. The major sample selection at the manufacturing firms level is difficult to obtain because firms perception in terms of firm's resources, business strategy, environment, and performance, may not be the same, thus it is difficult to ascertain relevant sample characteristics.
5. This study was conducted in Indonesia only, so the finding of this study might not be generalized to other cultures or other countries.

REFERENCES

- Amit, R. & Schoemaker, P. (1993). Strategic asset and organizational rent. *Strategic Management Journal*, 14, pp. 23-46.
- Armstrong CE, Shimizu K. 2007. A Review of Approaches to Empirical Research on the Resource-Based View of the Firm. *Journal of Management* 33(6): 959-986
- Ansoff, I. & Steward. J.M. (1967). Strategies for a technology based business. *Harvard Business Review*, November-December, pp. 71-83.
- Badri, M.A., Davis, D. & Davis, D. (2000). Operation strategy, environment uncertainty, and performance: a path analytic model of industries in developing country. *Omega, International Journal of Management Science*, 28, pp. 155-173.
- Barney, J. (1991). Firm's resources and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, 17, pp. 791-800.
- Barney J, Clark DN. 2007. *Resource-Based Theory. Creating and sustaining competitive advantage*. Oxford University Press
- Beaumont, N.B. & Schroeder, R.M. (1997). Technology, Manufacturing Performance, and Business Performance Amongst Australian Manufacturers. *Technovation*, 17 (6), pp. 297-307.
- Bond, T.C. (1999). The role of performance measurement in continuous improvement. *International Journal of Operation and Production Management*, 19(12), pp. 1318-1334.
- Bueno E, Morcillo P, Salmador MP. 2006. Distinctions that matter: a classification of resources and discussion of implications for dynamic capabilities of firms. *International Journal of Management Practice* 2(1): 72-82
- Burgess, T.F. Gules, H.K. Gupta, J.N.D., & Tekin, (1998). Competitive priorities, process innovations and time based competition in the manufacturing sectors of industrializing economies: the case of Turkey. *Benchmarking for Quality Management and Technology*, 5(4), pp. 304-316.
- Buttler, J. (1988). Theories of technical innovation as useful tools for corporate strategy. *Strategic Management Journal*, Jan-Feb. pp. 15-30.
- Cagliano, R & Spina, G. (2000). How improvement programs of manufacturing are selected: the role of strategic priorities and past experience. *International Journal of Production and Operation Management*, 20 (7), pp. 772-791.
- Calantone, R. J., Cavusgil, S. T., dan Zhao, Y., 2002. Learning Orientation, Firm Innovation Capability, and Firm Performance. *Industrial Marketing Management*, 31: 515-524.
- Chiesa, V., Manzini, R., Teccila, F., (2000). Selecting sourcing strategies for technological innovation: an empirical case study. *International Journal of Production and Operation Management*, 20(9), pp. 1017-1037.
- Chiu, I. & Brennan, M. (1990). The effectiveness of some techniques for improving mail survey response rate: a meta analyses, *Marketing Bulletin*, 1, pp 13-18.
- Chuang, S.H., 2004. A Resource-based view on Knowledge manufacturing Capability dan Competitive advantage: An Empirical Investigation, 27, 459-465
- Cooper, R. 1995. *When Learn Enterprise Collide: Competing Through Confrontation*, Boston, MA, Harvard Business School Press.
- Dean, J.W. & Snell, S.A. (1991). Integrated manufacturing and job design: moderating effects of organizational inertia. *Academy of Management Journal*, 34(4), pp.776-804.
- Dean, J.W. & Snell, S.C. (1996). The strategic use integrated manufacturing: an empirical examination. *Strategic Management Journal*, 17, pp. 459-480.

- Dess, G.G. & Beard, D. (1984). Dimension of organizational task environment. *Administrative Science Quarterly*, 29, pp. 52-73
- Donier, P., Ernest, R., & Kouvelis, P. (1998). *Global Operation and Logistic: Text and Cases*, New York, NY, John Willey & Son.
- Frohman, A.L. (1985). Putting technology in strategic planning. *California Management Review*, 27(1), Winter, pp. 48-68.
- Godfrey, P.C. & Gregersen, H.B. (1999). Where do resources come from, *Journal of High Technology Management Research*, vol. 10, Issue 1, pp. 37-51.
- Grant, R.M. (1991). The resources based theory of competitive advantage: implication for strategy formulation, *California Management Review*, vol. 33(3) pp.114-135.
- Gulfielt, R. (1992), CBOT selected to run auctions for polluters, *Wall Street Journal*, Sept 25, pp. 16-17.
- Hall, R.K. (1990). Total Productive Maintenance: a timely integration of production and maintenance. *Production & Inventory Management Journal*, 33 (4), pp. 6-10.
- Harrison, Jeffrey S., Ernest H. Hall Jr, and Rajendra Nargundkar. (1993). Resource Allocation as an Outcropping of Strategic Consistency: *Performance Implication*, *Academy of Management Journal*, 36(5), 1026-1051.
- Harrison, N & Samson, D. (1997). *International Best Practice in the Adoption and Management of New Technology*, Department Industry, Science and Tourism, Australia.
- Heizer, J. & Render, B. (1993). *Production and Operation Management: Strategies and Tactics*. 3rd edition, Englewood Cliffs, N.J. Prentice Hall.
- Hinton, M., Francis, G. & Holloway J. (2000). Best practice benchmarking in UK. *Benchmarking : An International Journal.*, vol. 7(1), pp. 52-61.
- Ignance, Ng. Dart, J. & Shakar, A. (1998). The impact of management technology on SMEs performance, *Proceeding International Conference On Small and Medium Scale Enterprises*, University Utara Malaysia, pp. 93-101.
- Jensen Michael and William Meckling. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Kantrow, A.M. (1980). The strategy-technology connection, *Harvard Business Review*, 58, July-August, Pp. 6-21.
- Khandawala, P. 1972. The effect of different types of competition on the use of management control, *Journal of Accounting Research*. Vol. 10, pp.275-285.
- Ko, E; Kincade, D. & Brown, J.R. (2000). Impact of business type upon the adoption of quick response technologies: the apparel industry experience. *International Journal of Production and Operation Management*, 20(7), pp. 772-791.
- Lado, A.A & Wilson, M.C. (1994). Human resources systems and sustained competitive advantage: a competency based perspective, *Academy Management Review*, 19 (4), pp. 699-727.
- McGregor, J & Gomes, C. (1999). Technology uptake in small and medium-sized enterprises: some evidence from New Zealand. *Journal of Small Business, Management*, 37(3) pp. 94-103.
- Mechling, G.W. Pearce, J.W. & Busbin, J.W. (1995). Exploiting AMT in small manufacturing firms for global competitiveness, *International Journal of Operation and Production Management*, 2, pp. 61-76.
- Myers, S.C., 1984, The Capital Structure Puzzle, *The Journal of Finance*, 39, July, 575-592.

- Newbert SL. 2007. Empirical research on the resource-based view of the firm: an assessment and suggestions for future research. *Strategic Management Journal* 28(2): 121-146
- Olala, M.P. (1999). The resources based theory and human resources, *International Advances in economic Research*, vol. 5 Issue 1, p. 84-95.
- Paiva, E.L., Roth, A.V., Fensterseifer, J.E., 2008. Organizational Learning Capability on Product Innovation Performance: An Empirical Test. *Technovation*, 28, 315-326.
- Porter, M. (1985). *Competitive advantage*. New York: Free Press.
- Rishel, T.D. & Burn, O.M. (1997). The impact of technology on small manufacturing firms. *Journal of Small Business Management*, 35 (1), p. 2-11.
- Russo, M.V. & Fouts, P.A. (1997). A resource-based perspective on corporate environmental performance and profitability, *Academy Management Journal*, Vol 40 no. 3, pp 535-559.
- Sakakibara, S., Flynn, B., Schroeder, R. & Morriss, W.T. (1997). The impact of JIT manufacturing and infrastructure on manufacturing performance. *Management Science*, Vol. 43. pp. 1246-1257.
- Schroeder, D.M. (1990). Dynamic Perspective on the impact of process innovation upon competitive strategies. *Strategic Management Journal*, 11. pp. 25-41.
- Schroeder, R. & Sohal, A. (1999). Organizational characteristics associated with AMT adoption: toward a contingency framework. *International Journal of Operation & Production Management*, 19 (12), pp. 1270-1291.
- Sekaran, U. (2000). *Research Method for Business*, N.Y. John Willey & Sons, Inc.
- Shleifer, Andrei and Robert W. Vishny. (1994). Politicians and firms, *Quarterly Journal of Economics* 109/4, 995-1025.
- Shleifer, Andrei and Robert W. Vishny. (1997). A survey of corporate governance, *Journal of Finance* 52, 737-783.
- Sim, K.L. (2001). An empirical examination of successive incremental improvement techniques and investment in manufacturing strategy. *International Journal of Operation and Production Management*, 21(3), pp. 1-19.
- Sohal, A.S. & Terziovsky, M. (2000). TQM in Australian manufacturing: factor critical to success. *International Journal of Quality and Reliability Management*, 17 (2). pp. 158-167.
- Stonebaker, P. & Leong, G. (1994). *Operation Strategy: Focusing Competitive Excellence*. Boston, MA, Allyn and Bacon.
- Song M, Droge C, Hanvanich S, Calantone R. 2005. Marketing and technology resource complementarity: an analysis of their interaction effect in two environmental contexts. *Strategic Management Journal* 26(3): 259-276
- Swamidass, P. & Newell, P. (1987). Manufacturing strategy, environmental uncertainty: a path analytical model. *Management Science*, 33(40), pp. 509-524.
- Tandelilin, Eduardus., Hermeindito Kaaro, Putu Anom M., and Supriyatna. (2006). Corporate Governance, Risk Management, Bank Performance: Does Type of Ownership Matters? *EADN Research Report*.
- Tsang, A.J.H., & Chan, P.K. (2000). TPM implementation in China a case study. *International Journal of Quality and Reliability Management*, 17(2), pp. 144-157.
- Vickery, S.K, Droge, C. & Markland, (1993). Production competence and business strategy: do they affect business performance, *Decision Science*, vol. 24, pp. 435-453.

- Warnock, I. (1996). *Manufacturing and Business Excellence: Strategies, Techniques, and Technologies*. Prentice Hall Europe.
- Wernerfelt, B. (1984). A resources based view of the firm, *Strategic Management Journal*, 5. Pp. 171-180.
- Yasin, M.M., Small, M., & Wafa, M.A. (1997). An empirical investigation of JIT effectiveness: an organizational perspective. *Omega, International Journal of Management Science*, 25 pp. 461-471.
- Youseff, M.A. (1993). Computer based technology and their impact on manufacturing flexibility. *International Journal of Technology Management*, 8. pp. 355-370.
- Zahra, S.J. and Covin J.G. (1993). Business Strategy, technology policy, and firms performance, *Strategic Management Journal*, 14 pp. 451-478.
- Zammuto, R.F. & O'Connor, K. (1992). Gaining advanced manufacturing technologies benefit: the role of organization design and culture. *Academy Management Review*, vol. 17(4). Pp. 701.



**ANALISIS PENGARUH NILAI (*VALUE*), PENGETAHUAN (*KNOWLEDGE*), DAN SIKAP (*ATTITUDE*) KONSUMEN TERHADAP KESEDIAAN MEMBAYAR LEBIH UNTUK PRODUK RAMAH LINGKUNGAN
(Studi kasus Konsumen *The Body Shop*, Plaza Senayan, Jakarta)**

Prita Karina

Efendi

Fakultas Ekonomi, Unika Atma Jaya

E-mail: efendisan@yahoo.com

ABSTRACT

In the present moment, the destruction of nature has reached an alarming level. Nowadays, many consumers are starting to change their buying behavior to become more environmentally friendly, such as by buying environmentally friendly products, even though their price are relatively higher.

The purpose of this research is to understand the influence of consumer's value, knowledge, and attitude to the willingness to pay more for environmentally friendly products. A case study is conducted in The Body Shop, Plaza Senayan, Jakarta. This research uses multiple regression analysis.

The result shows that as a whole, there is a significant influence of value, knowledge, and attitude on consumers' willingness to pay more for environmentally friendly products. However, in separate, only the variable of value has an influence on consumers' willingness to pay more. This could be caused by the fact that the consumers is engaged in some thinking before purchasing something. Their behavior is based on the concern for the society and the sustainability of the future generation.

Keywords: *Green Marketing, Green Consumer Behavior, Environment, The Body Shop*

I. PENDAHULUAN

Sejak beberapa dekade terakhir kesadaran masyarakat dunia akan pentingnya pelestarian lingkungan dan alam semakin meningkat, hal ini muncul disebabkan karena kekhawatiran didalam masyarakat atas kemungkinan terjadinya bencana lingkungan hidup yang mengancam, bukan hanya kesehatan bahkan sampai pada kelangsungan hidup manusia dan keturunannya. Melihat kondisi yang seperti itu akhirnya munculah dalam masyarakat sebuah tren baru yang disebut dengan *green consumerism*. *Green consumerism* adalah gerakan yang muncul disebabkan oleh timbulnya kesadaran konsumen untuk mendapatkan produk yang layak, aman, dan ramah lingkungan. Dengan timbulnya kesadaran tersebut maka perusahaan menerapkan isu-isu lingkungan sebagai salah satu strategi pemasarannya atau yang lebih kita kenal dengan sebutan *green marketing*.

Green marketing merupakan kegiatan pemasaran produk perusahaan yang di desain untuk memenuhi dan memfasilitasi kebutuhan ataupun keinginan konsumen dengan dampak yang paling minim terhadap lingkungan alam sekitar (Polonsky, 1994, p.2).

Ketika beberapa perusahaan menggunakan *green marketing* sebagai poros strategi pemasarannya yang sukses, seperti perusahaan kosmetik *The Body Shop*, perusahaan pakaian olah raga *Patagonia* dan *Honest Tea of Bethesda* (Ginsberg and Bloom, 2004, p.83), maka mulai saat itu *green marketing* mulai menjadi fokus utama bisnis bagi berbagai perusahaan. *The Body Shop* yang menjadi pelopor dari strategi *green marketing*, menerapkan dalam setiap lini produknya aspek-aspek yang memberikan pengetahuan pada konsumen akan pentingnya menjaga kelestarian alam. Di dalam tokonya *The Body Shop* bahkan merancang agar para konsumen yang datang memperoleh informasi mengenai pentingnya menjaga lingkungan. Media-media seperti kartu informasi (*information cards*), tata letak toko (*window display*), dan video-video tentang lingkungan dan dampak sosial yang diakibatkan, digunakan untuk memberikan pengetahuan pada konsumen atas dampak produksi dan pembelian yang dilakukan (Menon, Menon, Chowdhury & Jankovich, 1999, dalam Laroche, Bergeron, and Barbaro-Forleo, 2001, p.513).

The Body Shop sebagai perusahaan yang ramah lingkungan, tentu saja mendorong kesadaran masyarakat, terutama para konsumennya dalam menjaga kelestarian lingkungan melalui kegiatan pembelian produk-produknya. Bagi konsumen pengguna produk *The Body Shop* tentu saja ada berbagai variabel yang mendorong mereka untuk memilih produk *The Body Shop*.

Pada penelitian kali ini penulis akan meneliti beberapa variabel yang dianggap relevan dalam mempengaruhi kesediaan membayar lebih konsumen untuk produk yang ramah lingkungan. Variabel yang dipakai dalam penelitian ini adalah nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*), dan sikap (*attitude*). Melalui konteks pendekatan *green marketing* yang diterapkan maka studi kasus pada penelitian kali ini dilakukan pada perusahaan *The Body Shop* di Jakarta, Indonesia.

II. STUDI/ RISET TERDAHULU

Dalam artikel yang ditulis oleh Laroche, Bergeron, and Barbaro-Forleo (2001, p. 504), diungkapkan bahwa tantangan yang sangat penting dihadapi oleh pemasar saat ini adalah bagaimana mengidentifikasi siapa konsumen yang bersedia mengeluarkan biaya lebih untuk memperoleh sebuah produk yang ramah lingkungan. Dengan mengidentifikasi apa saja faktor yang menjadi pendorong perubahan minat konsumen, hingga mereka bersedia mengeluarkan lebih banyak uang untuk sebuah produk yang ramah lingkungan, maka seorang pemasar dapat menciptakan strategi yang lebih efektif untuk produknya di pasar. Lebih jauh, dalam penelitian yang dilakukan tersebut dilakukan identifikasi profil dari konsumen yang diketahui bersedia membayar lebih untuk produk yang ramah lingkungan, kemudian hasil dari identifikasi tersebut dikembangkan menjadi strategi pemasaran yang lebih baik sehingga mampu meningkatkan penjualan produk dimasa datang.

Perusahaan kosmetik *The Body Shop*, yang memang dari awal kemunculannya sudah mengusung dan mempraktekkan strategi *green marketing*, kesadaran konsumen untuk membeli produk yang ramah lingkungan tentu saja membantu peningkatan penjualan produknya.

Melalui penelitian yang dilakukan kali ini penulis akan mencoba untuk meneliti, sudah sejauh mana strategi *green marketing* yang dilakukan oleh *The Body Shop* mempengaruhi keputusan pembelian konsumennya. Nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*), dan sikap (*attitude*) dari seorang konsumen akan dikaitkan, dengan kesediaan mereka membayar harga yang relatif lebih tinggi untuk produk ramah lingkungan.

III. METODE PENELITIAN

3.1. Sampel dan Prosedur

Dalam menentukan jumlah sampel, penulis melakukannya berdasarkan model perhitungan jumlah sampel minimum dalam sebuah penelitian dimana sebaiknya adalah 5 kali dari jumlah indikator dalam sebuah kuesioner (Hair et al,1995, p.263). Indikator-indikator yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 30. Berdasarkan pada apa yang telah dikemukakan oleh Hair et al. (1995), maka penulis memperhitungkan jumlah sampel minimum yaitu 150 orang responden. Akan tetapi, untuk memperoleh data yang lebih dapat diandalkan, peneliti memutuskan untuk menggunakan jumlah responden sebanyak 165 responden.

Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan sampel dengan metode *probability sampling*, yang mana dalam penelitian ini akan menggunakan jenis *simple random sampling*. Pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan membagi populasi berdasarkan waktu pembelian setiap harinya, selama tujuh hari waktu pengumpulan data. Dalam satu hari pengambilan sampel akan dilakukan sebanyak empat kali, dimana dengan jeda setiap dua jam sekali dilakukan pengambilan sampel, dan disetiap pengambilan sampel, data diambil dalam jangka waktu setengah jam. Dalam setiap proses pengambilan data, responden akan dipilih secara acak.

3.2. Definisi Operasional dan Pengukuran

Dalam penelitian ini, terdapat tiga variabel yang diteliti yaitu nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*), dan sikap (*attitude*). Adapun definisi dari ketiga variabel tersebut adalah sebagai berikut:

a. Nilai (*value*)

Merupakan prinsip dasar yang membimbing hidup seseorang, yang kemudian menciptakan tujuan yang didambakan. Melalui nilai-nilai yang dipercayai maka seseorang akan memiliki sikap yang mempengaruhi dirinya dan kemudian berkembang untuk kepentingan orang banyak ataupun masyarakat luas.

b. Pengetahuan (*knowledge*)

Pengetahuan merupakan kumpulan informasi yang diperoleh dan dievaluasi oleh seorang konsumen untuk kemudian digunakan dalam pembuatan keputusan.

c. Sikap (*attitude*)

Sikap merupakan konsep untuk memprediksi apa akibat yang timbul atas keinginan seseorang yang konsisten, dimana sikap akan menjadi penentu dalam menghasilkan sebuah keputusan pembelian untuk produk yang ramah lingkungan.

Ketiga variabel dalam penelitian ini diukur dengan memperhatikan indikator-indikator dari jurnal penelitian, yang sudah dilakukan sebelumnya oleh Laroche, Bergeron, dan Barbaro-Forleo (2001), mengenai faktor-faktor yang mendorong kesediaan membayar lebih seorang individu dalam membeli produk yang ramah lingkungan.

Semua indikator dari variabel nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*), sikap (*attitude*) dan kesediaan membayar lebih diukur dengan menggunakan skala *likert*. Skala *likert* adalah jenis skala yang berhubungan, dan didesain untuk menelaah seberapa kuat subjek setuju atau tidak setuju dengan pernyataan pada skala 5 titik (Sekaran, 2003, p.197). Informasi yang diperoleh dengan skala *likert* berupa pengukuran ordinal yang hasilnya dapat dibuat *ranking*.

Namun dalam penelitian ini variabel sikap (*attitude*), memiliki beberapa butir pertanyaan yang berlawanan. Oleh karena itu sebelum melakukan analisis reliabilitas butir-butir pertanyaan tersebut harus dibalik arah pengkodeannya (Uyanto, 2009, p.294).

3.3. Teknik Analisis

Dalam menganalisis pengaruh nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*) dan sikap (*attitude*) terhadap kesediaan membayar lebih untuk produk ramah lingkungan, penulis menggunakan teknik statistik *Overall Mean Scores* (OMS). Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 165 orang responden yang merupakan konsumen pengguna produk ramah lingkungan *The Body Shop*, di Plaza Senayan, Jakarta selatan.

Untuk menilai jawaban dari setiap pernyataan di dalam kuesioner, penulis menggunakan skala *Likert* (*Likert Scale*). Setiap jawaban dari pernyataan-pernyataan dalam kuesioner diberikan bobot nilai yang berbeda-beda sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan.

Analisis regresi linier berganda digunakan karena variabel bebasnya lebih dari satu. Menurut Sekaran (2003, p.154), analisis ini digunakan untuk melihat bagaimana pengaruh interaksi antara sejumlah variabel *dependen* dan variabel *independen* atau juga untuk memprediksi nilai suatu variabel *dependen* berdasarkan nilai variabel-variabel *independen*.

Dalam penelitian ini analisis regresi dilakukan dengan metode *stepwise*, dimana metode ini dilakukan melalui beberapa tahapan. Pada masing-masing tahapan, kita akan memutuskan variabel mana yang merupakan prediktor terbaik untuk dimasukkan ke dalam model. Proses ini dilakukan terus menerus hingga tidak ada lagi variabel yang memenuhi kriteria untuk ditambahkan atau dihilangkan, sehingga hasil yang diperoleh lebih dapat diandalkan (<http://statistik4life.blogspot.com> diakses pada 28 oktober 2011).

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis reliabilitas dan validitas untuk kuesioner dilakukan pada data pre-test dengan jumlah responden sebanyak 30. Hasilnya menunjukkan bahwa pertanyaan-pertanyaan yang ada telah reliabel, dimana Cronbach Alpha untuk masing-masing variabel lebih besar dari 0,7. Uji validitas dengan analisis faktor juga menunjukkan bahwa semua variabel dan indikator yang ada memenuhi persyaratan KMO dan MSA lebih dari 0,5.

Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa kebanyakan konsumen dari produk *The Body Shop*, berada dalam rentang usia 21-30 tahun, dimana sebagian besar bekerja sebagai karyawan swasta dan memiliki pengeluaran per bulannya sebesar Rp 1.500.001 – Rp 2.500.000. Hasil yang dijabarkan diatas didorong oleh kondisi dimana, konsumen dalam kategori diatas berada dalam masa usia produktif dan cenderung lebih memperhatikan penampilan dalam kesehariannya.

Melalui analisis data yang sudah dilakukan sebelumnya maka diperoleh hasil sebagai berikut dari analisis secara bersama, dapat disimpulkan bahwa, variabel nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*) dan sikap (*attitude*) secara bersama-sama mempengaruhi kesediaan membayar lebih konsumen untuk produk yang ramah lingkungan. Apabila nilai, pengetahuan dan sikap dalam diri seseorang sudah menjunjung kepentingan perlindungan alam dan lingkungan, maka mereka akan bersedia mengeluarkan sejumlah dana tambahan, untuk memperoleh produk yang ramah lingkungan.

Untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis regresi linier berganda dengan metode *stepwise*, karena dalam pengujian ini terdapat tiga variabel independen dan satu variabel dependen yang diujikan. Pengujian hipotesis dilakukan dengan proses dibawah ini, yaitu:

Tabel I.1: Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.169 ^a	.029	.023	2.747

a. Predictors: (Constant), N

b. Dependent Variable: K

Sumber: Data yang diolah (Lampiran F)

Dari tabel diatas dapat dijelaskan nilai *adjusted R square* sebesar 0.023 menunjukan bahwa, 2.3% dari *variance* kesediaan membayar lebih dapat dijelaskan oleh perubahan dalam variabel nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*), dan sikap (*attitude*).

Tabel I.2: ANOVA

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	36.152	1	36.152	4.791	.030 ^a
	Residual	1229.884	163	7.545		
	Total	1266.036	164			

a. Predictors: (Constant), N

b. Dependent Variable: K

Dari tabel diatas berdasarkan Uji F di peroleh nilai *P-value* sebesar 0.030 nilai tersebut lebih kecil dari $\alpha=0,05$, oleh karena itu dapat dikatakan bahwa secara simultan terdapat pengaruh antara variabel nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*), dan sikap (*attitude*) terhadap kesediaan membayar lebih responden. Sehingga $H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = 0$ ditolak dan $H_a: \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq 0$ diterima.

Tabel I.3: Coefficients

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	8.089	1.216		6.654	.000		
	N	.078	.036	.169	2.189	.030	1.000	1.000

a. Dependent Variable: K

Dari tabel diatas berdasarkan Uji t dapat diketahui bahwa variabel nilai (*value*) memiliki pengaruh terhadap variabel kesediaan membayar lebih, karena variabel nilai (*value*) memiliki nilai *P-value* sebesar 0,030, nilai tersebut lebih kecil dari $\alpha=0,05$ sehingga $H_0: \beta_1 = 0$ ditolak dan $H_a: \beta_1 \neq 0$ diterima. Melihat hasil yang diperoleh dari tabel diatas maka persamaan regresi yang dihasilkan adalah : $Y = 8.089 + 0.78X_1$

Tabel I.4: Excluded Variables

Model	Beta In	T	Sig.	Partial Correlation	Collinearity Statistics		
					Tolerance	VIF	Minimum Tolerance
1 P	-.139 ^a	-1.730	.086	-.135	.913	1.096	.913
S	-.077 ^a	-.996	.321	-.078	.999	1.001	.999

a. Predictors in the Model: (Constant), N

b. Dependent Variable: K

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa variabel pengetahuan (*knowledge*) dan sikap (*attitude*) tidak memiliki pengaruh terhadap variabel kesediaan membayar lebih, karena variabel pengetahuan (*knowledge*) memiliki nilai *P-value* sebesar 0,086 dan variabel sikap (*attitude*) memiliki nilai *P-value* sebesar 0,321, kedua nilai tersebut lebih besar dari $\alpha=0,05$, sehingga $H_0: \beta_2 = 0$ dan $H_0: \beta_3 = 0$ diterima, sedangkan $H_a: \beta_2 \neq 0$ dan $H_a: \beta_3 \neq 0$ ditolak.

Dilihat dari *indeks multicolinearitas* (VIF) dapat dikatakan bahwa ketiga variabel tersebut tidak saling berhubungan erat karena nilai indeks multikolinearitasnya berada pada interval 0 – 4 (Uyanto, 2006, p88).

Variabel nilai (*value*) berpengaruh terhadap variabel kesediaan membayar lebih konsumen untuk produk ramah lingkungan. Berdasarkan kesimpulan yang diungkapkan oleh Laroche, Bergeron, Barbaro-Forleo (2001) dalam penelitiannya, orientasi kolektivis yang dianut dan menjadi panduan dalam melakukan sebuah tindakan yang ramah lingkungan, akan mendorong kesediaan para konsumen membayar lebih untuk produk yang lebih ramah lingkungan. Hal ini disebabkan karena dimasa sekarang ini konsumen mulai memikirkan tindakan pembelian yang dilakukannya, dimana tindakan tersebut disertai dengan praktek untuk menjaga lingkungan demi kepentingan orang banyak dan generasi di masa mendatang.

Variabel pengetahuan (*knowledge*) tidak berpengaruh terhadap kesediaan membayar lebih konsumen untuk produk yang ramah lingkungan. Hal ini sejalan dengan pendapat yang diungkapkan oleh Maloney dan Ward (1973), dimana mereka menemukan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara pengetahuan seseorang dengan perilaku ramah lingkungan mereka. Yang mana pada akhirnya mempengaruhi kesediaan mereka dalam mengeluarkan dana tambahan untuk produk yang lebih ramah lingkungan.

Variabel sikap (*attitude*) tidak memiliki pengaruh terhadap variabel kesediaan membayar lebih. McCarty dan Shrum (1994, dalam Laroche, Bergeron, and Barbaro-Forleo, 2001) dalam penelitiannya, menemukan bahwa sikap dan tindakan untuk mendaur ulang oleh seorang konsumen tidak akan muncul, bila mereka merasa tidak nyaman dalam melakukan kegiatan tersebut. Yang mana dapat diartikan bahwa, bila seseorang merasa bahwa sebuah sikap ramah lingkungan merepotkan untuk dilakukan, maka mereka cenderung merasa malas, atau menolak untuk melakukannya, walaupun sebenarnya mereka menyadari pentingnya sikap ramah lingkungan tersebut.

Selain itu, tingkat kesadaran serta tanggung jawab dari perusahaan yang memproduksi produk yang ramah lingkungan juga mempengaruhi sikap ramah lingkungan seorang konsumen. Bila pihak yang lebih berwenang saja kurang memperhatikan aspek lingkungan tersebut maka tak heran bila sikap masyarakat dibawahnya akan cenderung mengikuti atau akan mengabaikan perilaku-perilaku yang menjaga lingkungan.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*) dan sikap (*attitude*) seorang konsumen berpengaruh terhadap kesediaan mereka membayar lebih untuk produk yang ramah lingkungan. Berdasarkan hasil pengolahan data, analisis, dan pembahasan maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut, variabel nilai (*value*), pengetahuan (*knowledge*) dan sikap (*attitude*) secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap kesediaan membayar lebih.

Sedangkan untuk hasil uji secara parsial, variabel nilai (*value*) memiliki pengaruh terhadap variabel *dependen* kesediaan membayar lebih. Sedangkan untuk variabel pengetahuan (*knowledge*) dan variabel sikap (*attitude*) masing-masing tidak memiliki pengaruh terhadap variabel *dependen* kesediaan membayar lebih.

Terdapat beberapa saran yang diharapkan dapat membantu berbagai pihak yang berkepentingan, agar terus memotivasi konsumen dalam mengembangkan nilai-nilai positif yang dianut terkait perlindungan alam:

- a. Pemasar perlu terus meningkatkan nilai-nilai kolektif dalam diri seorang konsumen. Dimana bisa dilakukan dengan cara seperti, mengadakan kegiatan goyong royong mengumpulkan kemasan-kemasan bekas pakai untuk didaur ulang, melakukan pelatihan bersama-sama terkait proses *reduce*, *reuse* dan *recycle* untuk produk sehari-hari. Yang mana pada akhirnya diharapkan, masyarakat tergerak untuk ikut ambil bagian dalam menjaga lingkungan, dan merasa nyaman saat melakukannya dalam kehidupan sehari-hari.
- b. Pemasar diharapkan dapat berkomunikasi dengan target konsumen, dan membantu mengurangi orientasi dimana konsumen mengutamakan kepentingan diri sendiri, hingga akhirnya konsumen tersebut bersedia mengubah pola belanjanya kearah yang lebih 'hijau'. Pemasar bisa melakukan komunikasi dengan membuat *website* yang interaktif dengan konsumennya. Dimana didalamnya terdapat gambar-gambar, *video-video* yang menunjukkan pada para konsumen, bahwa tindakan mereka dapat membuat perubahan, sehingga memotivasi mereka untuk terus berpartisipasi, dan bersedia mengeluarkan dana sedikit lebih banyak untuk produk-produk yang mendukung kegiatan perlindungan alam tersebut.
- c. Pemasar dapat membuat kegiatan yang mendorong motivasi menjaga lingkungan dalam diri konsumen, dengan mendesign kegiatan edukatif yang menarik dan atraktif, seperti seminar dengan *games* interaktif dan dengan pembicara yang menarik, sehingga masyarakat memperoleh pengetahuan dan informasi terkait perlindungan alam dan tertarik untuk ikut serta melestarikan alam setelah mengikuti kegiatan tersebut.
- d. *The Body Shop* sebaiknya terus berimprovisasi dalam kontribusinya untuk kegiatan-kegiatan yang menjaga lingkungan, sehingga para konsumen bisa terus memperoleh informasi-informasi yang baru dan mendapat pengetahuan tambahan dari waktu ke waktu. Dengan begitu masyarakat dapat, menyadari masalah-masalah lingkungan yang ada di berbagai daerah dan tergerak untuk ikut serta membantu menanggulangnya.
- e. Untuk penelitian-penelitian selanjutnya yang akan membahas topik yang sama, disarankan untuk menambah jumlah responden, atau memasukkan variabel yang belum diteliti dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Ginsberg, J.M., & Bloom, P.N. (2004). Choosing the right green marketing strategy, *management review*, 46 (1), 79-84.
- Hair, Jr., J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L., and Black, W. C. (1995) *Multivariate Data Analysis*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- Laroche, M., Bergeron, J., & Barbaro-Forleo, G. (2001), Targeting consumers who are willing to pay more for environmentally friendly products. *Journal of Consumer Marketing*, 18 (6), 503 – 521.
- McCarty, J.A. & Shrum, L.J. (1994). The recycling of solid wastes: personal , value orientations, and attitudes about recycling as antecedents of recycling behavior. *Journal of Business Research*, 30 (1), 53-62.
- Polonsky, M.J. (1994). An Introduction to Green Marketing. *Electronic Green Journal*, 1(2), 1-10.
- Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business : A Skill Building Approach (4th Edition)*. USA: Hermitage.
- Statistic4life, Stepwise Method. Retrieved, October 28, 2011, dari <http://statistic4life.blogspot.com>.
- Uyanto, S. S. (2009). *Pedoman analisis data dengan SPSS* (edisi 3). Yogyakarta: Graha Ilmu.

THE COMPARISON OF PERFORMANCE AMONG NINE BIGGEST BANKS IN
INDONESIA BEFORE AND AFTER THE IMPLEMENTATION OF
INDONESIA BANKING ARCHITECTURE

Krisna Wijaya¹ and Roberto Akyuwen²

¹Independent Commissioner, Bank Mandiri

²Senior Lecturer, Finance Education and Training Center Yogyakarta

E-mail: robertoakyuwen@yahoo.com

Abstract

Like in many countries, banking industry in Indonesia is more dynamic in the last decade. Level of market competition among banks tends to increase continuously. This phenomenon has encouraged banks to create the more advanced products and services to fulfill the growing needs of modern banking customers. As the monetary authority, Bank Indonesia has launched the Indonesia Banking Architecture to manage these dynamics. IBA is a fundamental framework of banking system and provides a direction for banking operational in Indonesia within 5 to 10 years. It is expected that IBA will create conducive environment which will enable banks to improve their performance. This research is aimed to compare and analyze the performance of nine biggest banks in Indonesia before and after the implementation of IBA in 2004. The performance indicators used are including ROA, ROE, NIM, CAR, LDR, and NPL. The data on these indicators are collected in the period of 2000-2009. The period of 2000-2004 is considered as before the implementation of IBA, while 2005-2009 is defined as after the implementation of IBA. The main tool of analysis used in this research is the mean equality test.

Keywords: bank, Indonesia Banking Architecture, performance.

I. INTRODUCTION

In our modern life, banks are defined as institutions that issue deposit liabilities that are checkable and extend loans to commercial businesses or individuals. These two characteristics often used to differentiate banks from the other financial institutions. But, of course, banks do many other things too. The word bank itself is derived from the Italian word “banca”, which refers to the “table, counter, or place of business of a money changer. Banks also issue time and savings deposits and offer many other types of loans including mortgages and consumer loans. Recently, many of them also provide electronic fund transfers, debit cards, international trade-related payments, credit cards, leasing, trust services, financial guarantees, and advisory and accounting services.

The banking sector is considered to be an important source of funding for most business. Bank runs have both microeconomic and macroeconomic effects (Dornbusch, Fischer, and Startz, 2004: 415). The former takes the form of disintermediation. Having lost deposits, banks are no longer able to make loans to support business investment and purchases of private homes. The latter takes the form on an increase in the currency-deposit ratio, and therefore, a drop in the money multiplier. Unless the central bank offsets this by increasing the monetary base, the macroeconomic effect is a drop in the money

supply. A run on a bank occurs when depositors rush to try to withdraw cash because they believe others will also try to do so.

A bank success depends on many factors, but especially important is its ability to attract funds by offering deposit liabilities. Three categories of deposits are transactions deposits, savings deposits, and time deposits. Because deposits are the main source of bank funds, banks continually strive to increase deposits. In recent decades, banks have developed other non-deposit sources of funds such as repurchase agreements or borrowings. A bank success is also depends on local and regional factors, such as the population and economic vitality of the bank's service area, and its ability to attract deposits away from competing financial institutions or from banks in other geographical regions.

In the context of assets, a bank must decide how best to use its funds to meet its objectives, especially maximizing profits. Stockholders want to see that the bank's management does not lose sight of this goal. However, banking can be a risky business and the management and stockholders will also want to minimize the risks faced in the pursuit of profits. The bank will try to diversify its portfolio to ensure a considerable margin of liquidity and safety. Safety is very important because banks are highly leveraged institutions. Their assets are overwhelmingly supported by borrowed funds, which are either deposit or non-deposit liabilities. Most, if not all banks, hold a mix of loans (including business loans, consumer credit, and mortgages), government securities, corporate and foreign bonds, and other assets. In addition to these interest-earning assets, banks also hold reserve (cash) assets to help meet their liquidity and safety objectives. Another reason that banks hold reserve assets is to fulfill the central bank's requirement.

Bank's concern about liquidity are generated in part by the nature of their sources of funds. Checkable deposits, for example, which are obviously payable on demand, can and often do fluctuate widely. Non-deposit liabilities have the potential to fluctuate even more. If a bank's solvency is questioned or if another depository institutions offers more attractive rates, a bank can quickly lose some non-deposit funds that are usually placed for a relatively short time period. When deposits and non-deposit liabilities fall, even the most solvent bank must have a cushion of liquidity to enable it to meet these withdrawals. Such liquidity needs can be satisfied by holding some highly liquid assets and non-interest bearing cash reserves.

As banks regulator, a central bank uses its policies and instruments to encourage an appropriate competitive environment in banking industry. It is assumed that this environment will be able to improve banks performance. Al-Obaidan (2009: 70) has concluded that central bank's policies affect the economic efficiency of the banking industry in the Gulf Cooperation Council (GCC). GCC member countries are including Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi Arabia, and United Arab Emirates (UAE). The monetary stability allows management of commercial banks to allocate resources more efficiently as reflected by the significant and positive relationship between technical efficiency and monetary stability. Also, monetary stability allows management of commercial banks to rely on market prices to maximize the output level for given resources. Consequently, banks that operate in a relatively more stable price environment have higher scale efficiency than their counterparts that operate in economies with higher inflation rates.

Brissimis and Delis (2010) has examined the role of bank liquidity, capitalization, and market power as internal factors influencing bank's reaction in terms of lending and risk-taking to monetary policy impulses. Heterogeneity in the response of banks to a change in monetary policy is an important element in the transmission of this policy

through banks. The ultimate impact of a monetary policy is a better bank performance. Brissimis and Delis (2010: 34-35) found that bank-level responses to policy rate changes in the United States of America (USA) and Euro are often far from the average. As banks have a special role in the financing of economic activity, their heterogeneity behavior is of particular importance to researchers and policy-makers alike. Banks with healthier balance sheets and market power follow different strategies from the ones with weaker balance sheets, and in some cases they seem to take advantage of the market. However, when it comes to risk-taking and profitability, it is well-known that during sudden episodes of financial turmoil, the balance sheet strength of even the healthiest banks quickly deteriorates and those banks exposed to high risks may become insolvent.

Based on his research on the monetary policy and bank performance in Nigeria, Nwezeaku (2010) emphasized that policy formulation and implementation inconsistencies appear to hinder the full impact of monetary policy on the economy. Meanwhile, Ioannidu (2005) has examined whether monetary policy responsibilities alter the central bank's role (the Federal Reserve System) as a bank supervisor. He found that the indicators of monetary policy affect the supervisory actions of the Fed, but do not affect the actions of the Comptroller of the Currency and the Federal Deposit Insurance Corporation.

According to Tran (2010: 312), it is clear that although the financial system is coping with the global financial crisis, the soundness of the Vietnamese banking system has become stronger than what it was decades ago. Its current health is partially due to the continuous reform process of the banking legal environment. In this innovation, the digestion of international standards of supervision and intervention mechanisms, capital adequacy requirements, and flexible and timely monetary policy are decisive factors that have improved the soundness and performance of the banking sector. Thus, in the future, the banking legal environment should continuously be reformed in accordance with the market principles and international standards on capital adequacy and supervision requirements. Tran has used both financial variables and non-financial variables to analyze bank performance. Financial variables are including capital structure and solvency, management, profitability, bank size, and growth. Meanwhile, the non-financial variables are consisting of customer satisfaction, leadership, and technology.

From the empirical facts, it appears that the monetary policy provide by the central bank can and does benefit the performance of banks. But, in some circumstances, it impacts negatively on bank performance when it does not operate very flexibly and in a timely manner when the economy needs its activation. So, effects of monetary policy instruments on the performance of banks vary greatly in different periods of time. In several developing countries, the monetary policy has impacted positively on the performance of banks in recent years. However, Tran (2010) has indicated that this effect is not statistically significant in case of Vietnam because the nature of monetary policy and its effects on the stability of the economy as well as on bank performance are still controversial. There are also many reseaches on the issue of monetary policy and bank performance. Some of it are Duygun-Fethi and Pasiouras (2001), Kosmidou and Zopounidis (1008), Mishkin (2008), Neely and Wheelock (1997), Said and Tumin (2011), Scholtens (2000), and Tarawneh (2006).

Most developing countries have been taking different plans and strategies to their financial sector (Tarawneh, 2006: 103). Commercial banks are the most dominant financial institutions in any country. In Indonesia, Bank Indonesia has launched a strategic policy called the Indonesia Banking Architecture (IBA) in 2004. This research is undertake base on the curiosity of whether the implementation of IBA was succeed in increasing the performance of nine biggest bank currently operates in Indonesia. Because these nine

banks have dominated banking industry, there was a strong indication that Bank Indonesia attempts to maintain a competitive environment has resulted in a non-competitive environment. Furthermore, in his recent research, Budiwiyo (2011: 292) has concluded that the performance of banking industry in Indonesia was not influenced by IBA. The average performance of 121 banks was not different between the period of 2000-2004 and 2005-2009. However, he mentioned that there was a great possibility for the improvement of individual bank's performance after the implementation of IBA.

Understanding the transmission mechanism is crucial for monetary policy. The special role of banking institutions in this mechanism has been studied extensively both at theoretical and empirical level. The existing evidence shows that banks alter their lending behavior in specific ways following a change in monetary policy. But does this reaction involve only changes, as studied in the bulk of the literature? And do all banks in the market respond uniformly to monetary policy changes? This research tries to answer these questions by analyzing empirically the response of nine biggest banks in Indonesia over the period 2000-2009 in terms of their performance following a strategic and fundamental monetary policy.

II. LITERATURE REVIEW AND HYPOTHESES

The relationship among monetary policy, inflation, and productivity remains unsolved although many researchers have conducted empirical researches on it. This issue is not only interesting empirically, but it also has profound policy implications. Hence, it is important to examine how central bank's policies that maintain monetary stability over a certain period have influenced the performance of the commercial banking industry. Different to the previous research, this research has used six different indicators to identify the performance difference in nine biggest banks in Indonesia before and after the implementation of IBA.

The primary reason the banking system is regulated is to preserve its safety and soundness and ensure the fair and efficient delivery of banking services to the public. From the regulator's perspective, continuous oversight is needed to ensure that banks are operated prudently and in accordance with standing statutes and regulations. Regulation involves the formulation and issuance of specific rules to govern the structure and conduct of banks.

In establishing the statutes and regulations that have contributed to the evolution of the structure of the banking system, the regulatory agencies in a country, including Bank Indonesia, were guided by several considerations. It was assumed that a large number of small banks would encourage competition and efficiency, which would result in conduct or behavior by banks that was beneficial to the public and society at large. According to Burton and Lombra (2006: 235), the more competitive the market, the greater the risk of failure of an individual bank from the pressure of intense competition. Although the public would be provided with the largest quantity of financial services at the lowest prices, more banks could fail in a highly competitive environment.

On the reverse, a structure characterized by a few large banks would result in limited competition, inefficiencies, and fewer benefits for the public in the form of lower prices and improved quality and quantity of financial services. Fewer banks would fail in a non-competitive market because banks could charge higher prices for their services and earn higher profits. Nevertheless, with only a few large banks, the failure of just one bank could have major ramifications throughout the economy. With many small banks, the failure of one bank would not be catastrophic. In short, regulators attempt to balance all of these

considerations by encouraging bank behavior that is beneficial to society while ensuring the safety and soundness of the financial system.

It is rational that regulators were interested in monitoring and influencing, if not controlling, the structure of the market of banking services. Regulators, in particular, used their powers to control entry into the market, mergers among existing banks, and branching in an effort to maintain many small banks and so-called competitive environment while protecting small banks from excessive competition. Unfortunately, regulator's attempts to maintain a competitive environment often resulted in a non-competitive environment. Even though there were many banks, each bank was shielded from competition.

The bank's management decisions involve what kinds of loans to make, what the prime rate should be, what interest rate to be offer on one-year time deposits, and so forth. These decisions reflect an interaction between the bank's liquidity, safety, and earnings objectives and the economic and financial environment within which the bank operates. It is useful to visualize bank management as having to face and deal with several types of risks and uncertainties including credit or default risk, interest rate risk, liquidity risk, and exchange rate risk.

A primary function of a bank loan officer is to evaluate or assess the default risk associated with lending to particular borrowers, such as firms, individuals, and domestic and foreign governments. The loan officer gathers all of the relevant information about potential borrowers including balance sheets, income statements, credit checks, and how the funds are to be used. As consequence, the loan officers must also be aware that they are making decisions about whether to fund a loan under conditions of asymmetric information. If the bank funds less-desirable loans, the result is an adverse selection problem, which increases the risk of default.

After the loan is made, it may be difficult to guarantee that the loan is used only for the stated purpose, not for a more risky venture. This so-called moral hazard problem results from the fact that once borrowers get the funds, they may have an incentive to engage in a riskier venture. This incentive occurs because higher-risk ventures pay a higher return. The borrowers are now risking the bank's funds. The asymmetric information, adverse selection, and the incentive to engage in riskier ventures are usually facts of life.

Bank managers must also manage interest rate risk. A positive spread today can turn into a negative spread later when the cost of liabilities exceeds the return on assets. Banks can use financial futures, options, and swaps to manage interest rate risk. Adjustable (variable) rate loans can also be used to hedge interest rate risk. The aim, of course, is to preserve a profitable spread and to shift the interest rate risk onto the borrower.

The cost of bank loans varies for different types of borrowers at any given point in time and for all borrowers over time. Interest rate is higher for riskier borrowers, and rates are also higher on smaller loans because of the fixed costs involved in making and servicing loans. If a firm can qualify as a prime credit because of its size and financial strength, it can borrow at the prime rate, which at one time was the lowest rate banks charged. Rates on other loans are generally scaled up from the prime rate, but loans to very large, strong customers are made at rates below prime.

Bank rates vary widely over time depending on economic conditions and central bank's policy. When the economy is weak, then loan demand is usually slack, inflation is low, and the central bank makes plenty of money available to the system. As a result, rates on all types of loans are relatively low. Conversely, when the economy is booming, loan demand is typically strong, the central bank restricts the money supply, and the result is high interest rates.

Brigham and Houston (2004: 625) mentioned that the terms on a short-term bank loan to a business are spelled out in the promissory note. The key elements contained in most promissory notes are (1) interest only versus amortized; (2) collateral; (3) loan guarantees; (4) nominal, or stated, interest rate; (5) frequency of interest payments; (6) maturity; (7) discount interest; (8) add-on basis installment loans; and (9) other cost elements.

Like other intermediaries, banks need to manage liquidity risk. A fairly large proportion of bank liabilities are payable on demand. Checkable deposits and savings deposits are two prominent examples. Banks must be prepared to meet unexpected withdrawals by depositors and to accommodate unexpected loan demands by valued customers. The resulting need for liquidity can be satisfied by holding some highly liquid assets or by expanding particular types of liabilities.

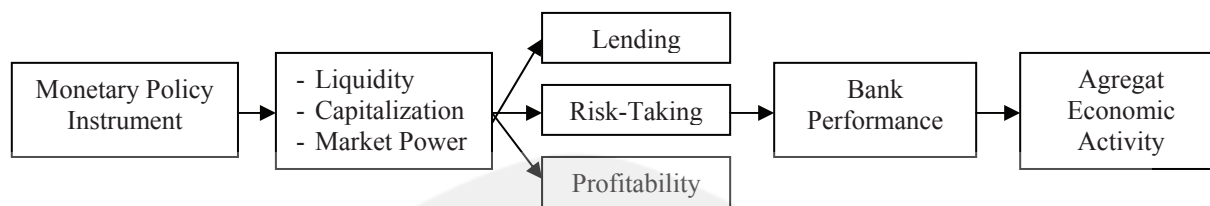
Some banks maintain stocks of foreign exchange that are used in international transactions and to service customers who need to buy or sell foreign currencies. This phenomenon is undertaken more often, because banking has become more international in scope. If the exchange rate between two currencies changes, the value of the stocks of foreign exchange will also change. A bank, like any holder of foreign exchange, is subject to an exchange risk. Banks and other holders of foreign exchange now use exchange rate forward, futures, option, and swap agreements to hedge this risk.

The business of banking, perhaps, is beginning to sound somewhat more complex and challenging than you originally envisioned. Banks are facing increasing competition from other financial institutions and other non-financial corporations in a global environment. They have confronted a volatile economic and regulatory environment. Most analysts ascribed the better performance by banks to their more diversified portfolios and to their environment. Banks have shored up capital due to new regulations. These factors led to record profit levels and high bank stock valuations.

The major challenge facing banks in this new millennium is competition from other intermediaries and other non-financial companies that have taken an increasing share of intermediation. These non-banks face less regulation and often lower costs. Costs may be lower because non-banks are less regulated than banks with regard to what they can do and where they can locate. In addition, non-banks do not face reserve requirements, nor do they have to maintain full-service branches. Banks must increasingly adapt to a changing industry to maintain profits as well as to maintain market share. It is not surprising that banks are merging with other financial services firms including savings and loans, securities firms, and insurance companies, as well as expanding into areas previously prohibited to banks.

The aims of this research are related to a long tradition in the literature of the transmission mechanism that accords banks a special role. Many proponents suggest that the effect of monetary policy on aggregate demand through interest rates may be enhanced by financial market imperfections and the existence of imperfect substitutability between loans and securities in bank portfolios and also as a means of borrowing for firms. The corresponding impact on performance of banks is less investigated. This seems odd since changes in policy rates can affect bank profitability, given that banks can borrow short at lower rates and use these funds to invest in longer-term projects at higher rates. A decrease in interest rates reduces agency costs or may cause banks to relax their lending standards, raising credit risk, and thus non-performing loans.

Figure 1. Transmission of Monetary Policy through Banks



Therefore, central banks are increasingly considered with avoiding price bubbles and minimizing incentives for banks to take on very high risks. However, in a low interest rate environment, banks have incentives to take on higher risks in search for yield. A major concern for the empirical analysis is the fact that banks respond quite heterogeneously to monetary policy changes and this may also have implications for their risk-taking and performance.

The common assumption which underpins much of the bank financial performance research and discussion is that increasing financial performance will lead to improved functions and activities of the banks. It can be argued that there are three principal factors to improve financial performance for financial institutions including banks. They are the institution size, its asset management, and the operational efficiency. In general, the financial performance of banks and other financial institutions has been measured using a combination of financial ratios analysis, benchmarking, measuring performance against budget or a mix of these methodologies (Avkiran, 1995 in Tarawneh, 2006: 102). As it known in accounting literature, there are limitations associated with use of some financial ratios. However, Tarawneh (2006) has used return on assets (ROA) ratio with interest rate income size to measure the performance of Omani commercial banks. He also used together asset management, the bank size, and operational efficiency to investigate the relationships among them and the financial performance.

In addition, much of the current bank performance literature describes the objective of financial organizations as that of earning acceptable returns and minimizing the risk taken to earn this return. There is a generally accepted relationship between risk and return, that is, the higher the risk the higher the expected return (Brigham and Houston, 2004: 170). Therefore, traditional measures of bank performance have measured both risks and returns.

The increasing competition in the national and international banking markets, the change towards monetary unions, and the new technological innovations herald major changes in banking environment. These phenomena also challenge all banks to make timely preparations in order to enter into new competitive financial environment. The concept of efficiency can be regarded as the relationship between bank's outputs and the corresponding inputs used in their operation. In the financial management literature, efficiency is treated as a relative measure which reflects the deviations from maximum attainable output for a given level of input.

Many researchers have been too much focus on asset and liability management in the banking sector. They are strongly suggests that risk management issues and its implications must be concentrated by the banking industry. There is a need for a greater risk management in relation to more effective portfolio management, and this requires a greater emphasis upon the nature of risk and return in bank asset structure, and greater diversification of assets in order to spread and reduce the bank's risks.

According to Kosmidou and Zopoundis (2008: 80), the efficiency of the banking system has been one of the major issues in the new monetary and financial environment. The efficiency and competitiveness of financial institutions cannot easily be measured, since their products and services are of an intangible nature. Many researchers have attempted to measure the productivity and efficiency of the banking industry using outputs, costs, and performance.

There are variations of bank performance measurement. Many banks experience dramatic changes in profits from one period to the next or relative to what stock analysts expect (MacDonald and Koch: 2006: 52). United States of America commercial banks reported record aggregate profits every year throughout the 1990s and early 2000s. The same situation also happened in banking industry in many developing countries. The 1990s evidenced improved asset quality with fewer loan defaults, higher interest income on assets relative to interest expense on liabilities, and significantly greater non-interest income relative to non-interest expense. In 2000s, there have been largely earnings events rather than solvency events.

Commercial banks, like other financial intermediaries, facilitate the flow of funds from surplus spending units (savers) to deficit spending units (borrowers). Their financial characteristics largely reflect government-imposed operating restrictions and peculiar features of the specific markets served. Because their function is primarily financial, most banks own few fixed assets and thus exhibit low operating leverage. Most bank liabilities are payable on demand or carry short-term maturities so depositors can renegotiate deposit rates as market interest rates change. As a result, interest expense changes coincidentally with short-run changes in market interest rates creating significant asset allocation and pricing problems. Banks operate with less equity capital than non-financial companies, which increases financial leverage and the volatility of earnings.

Analyzing commercial bank performance should started from the financial statements (MacDonald and Koch, 2006: 54). These include the bank's balance sheet and income statement. A bank's balance sheet presents financial information comparing what a bank owns with what it owes and the ownership interest of stockholders. Balance sheet figures are stock values calculated for a particular day or point in time. As such, values on the balance sheet represent the balance of cash, loans, investments, and premises owned by the bank on a particular day.

Meanwhile, a bank's income statement reflects the financial nature of banking, as interest on loans and investments represents the bulk of revenue. The income statement starts with interest income, and then subtracts interest expense to produce net interest income. The other major source of bank revenue is non-interest income. After adding non-interest income, banks subtract non-interest expense, or overhead costs. Although banks constantly try to increase their non-interest income and reduce non-interest expense, the non-interest expense usually exceeds non-interest income such that the difference is labeled the bank's burden. The next step is to subtract provisions for loan and lease losses. The resulting figure essentially represents operating income before securities transactions and taxes. Next, realized gains or losses from the sale of securities are added to produce pretax net operating income. Subtracting applicable income taxes, tax-equivalent adjustments, and any extraordinary items yields net income.

For the past year, most of bank's top manager would quote either their bank's return on equity (ROE) or return on assets (ROA) as the performance indicators. If these measures were higher than peers, they would drop phrase "high-performance bank" in their conversation. But, of course, for a bank to report higher returns, it must either take on more

risk, price assets and liabilities better, or realize cost advantages compared with peers. By definition ((MacDonald and Koch, 2006: 69):

$$ROE = \frac{\text{Net income}}{\text{Average total equity}} \quad (2.1)$$

ROE model above simply relates ROE to ROA and financial leverage then decomposes ROA into its contributing elements. ROE equals net income divided by average total equity and, thus, measures the percentage return on each dollar of stockholder's equity. It is the aggregate return to stockholders before dividends. The higher the return the better, as banks can add more to retained earnings and pay more in cash dividends when profits are higher.

$$ROA = \frac{\text{Net income}}{\text{Average total assets}} \quad (2.2)$$

ROA equals net income divided by average total assets and, thus, measures net income per dollar of average assets owned during the period. ROE linked to ROA by the equity multiplier (EM), which equals average total assets divided by total equity. A bank's EM compares assets with equity such that large values indicate a large amount of debt financing relative to stockholder's equity. EM thus measures financial leverage and represents both a profit and risk measure.

$$ROE = \frac{\text{Net income}}{\text{Average total assets}} \times \frac{\text{Average total assets}}{\text{Average total equity}} = ROA \times EM \quad (2.3)$$

The fundamental objective of bank management is to maximize shareholder's wealth. This goal is interpreted to mean maximizing the market value of a bank's common stock. Wealth maximization, in turn, requires that managers evaluate the present value of cash flows under uncertainty with larger, near-term cash flows preferred when evaluated on a risk-adjusted basis. Profit maximization appears to suggest that the bank manager simply invest in assets that generate the highest gross yields and keep costs down. But, profit maximization differs from wealth maximization. To obtain higher yields, a bank must either take on increased risk or lower operating costs. Greater risk manifests itself in greater volatility of net income and market value of stockholder's equity. Wealth maximization requires the manager to evaluate and balance the trade-offs between the opportunity for higher returns, the probability of not realizing those returns, and the possibility that the bank might fail.

A bank's profitability will generally vary directly with the riskiness of its portfolio and operations. Although some risks can be sought out or avoided, others are inherent in the prevailing economic environment and specific markets served. Even though management can control the credit evaluation procedure, returns to the bank vary with returns to its customers, and these returns are heavily dependent on local economic condition. Interest rate is one of the important factor in influencing a bank's risk in term of credit quality. Net interest margin (NIM) is a ratio of net interest income (NII) to total earning assets. NII itself is the interest income minus interest expense.

$$NIM = \frac{\text{Net interest income}}{\text{Average earning assets}} \quad (2.4)$$

The Federal Reserve Board has identified six types of risk. They are credit risk, liquidity risk, market risk, operational risk, reputation risk, and legal risk (MacDonald and Koch, 2006: 74-75). Credit risk is associated with the quality of individual assets and the likelihood of default. It is the potential variation in net income and market value of equity resulting from non-payment or delayed payment by borrowers to the bank. Liquidity risk is the current and potential risk to earnings and the market value of stockholder's equity that results from a bank's inability to meet payments or clearing obligations in a timely and cost-effective manner. Market risk is resulting from adverse movements in market rates or prices. Operational risk refers to the possibility that operating expenses might vary significantly from what is expected, producing a decline in net income and bank value. Legal risk is the risk that unenforceable contracts, lawsuits, or adverse judgments could disrupts or negatively affect the operations, profitability, condition, or solvency of the bank. Reputation risk is the risk that negative publicity, either true or untrue, can adversely affect a bank's customer base or bring forth costly litigation.

In the context of credit risk, loans are designated as non-performing when they are placed on non-accrual status or when the terms are substantially altered in a restructuring. Non-accrual means that banks deduct all interest on the loans that was recorded but not actually collected. Banks have traditionally stopped accruing interest when debt payments were more than 90 days past due. However, the interpretation of when loans qualified as past due varies widely. Non-performing loan (NPL) is loan for which an obligated interest payment is past due. Many banks did not place loans on non-accrual if they were brought under 90 days past due by the end of the reporting period. This permitted borrowers to make late partial payments and the banks to report all interest as accrued, even when it was not collected. On occasion, banks would lend the borrower the funds that were used to make the late payment.

The impact of this practice on financial statements is twofold. First, NPLs are understated on the balance sheet, so that credit risk is actually higher than it appears. Second, interest accrued but not collected increases net interest income (NII), thus overstating NIM, ROA, and ROE.

The other important risk to recognize by a bank's manager is capital or solvency risk. Capital risk is not considered as a separate risk because all of the risks mentioned previously will, in one form or another, affect a bank's capital and hence solvency. It does, however, represents the risk that a bank may become insolvent and fail. Thus, capital risk refers to the potential decrease in the market value of assets below the market value of liabilities, indicating economic net worth is zero or less. If such a bank were to liquidate its assets, it would not be able to pay all creditors, and would be bankrupt. In many cases, the capital risk is influenced by an aggressive loan expansion by banks as showed by the high loan to deposit ratio (LDR). LDR is a commonly used statistic for assessing a bank's liquidity by dividing the banks total loans by its total deposits and expressed as a percentage. If the ratio is too high, it means that banks might not have enough liquidity to cover any unforeseen fund requirements. On the reverse, if the ratio is too low, banks may not be earning as much as they could be.

$$LDR = \frac{\text{Total loans}}{\text{Total deposits}} \quad (2.5)$$

The adequacy of bank capital levels is constantly debated. The issue of bank capital adequacy has long pitted regulators against bank management. Regulators, concerned mainly with the safety of banks, the viability of the insurance fund, and the stability of

financial markets, prefer more capital. Bankers, on the other hand, generally prefer to operate with less capital. Capital is defined as funds subscribed and paid by stockholders representing ownership in a bank. Regulatory capital also includes debt components and lost reserves.

The common method used to measure the adequacy level of a bank's capital is the capital adequacy ratio (CAR). CAR measures the amount of a bank's core capital expressed as a percentage of its assets weighted credit exposures. CAR determines the bank's capacity to meet the time liabilities and other risks such as credit risk, operational risk, etc. In the simplest formulation, a bank's capital is the "cushion" for potential losses, and protects the bank's depositors and other lenders. Banking regulators in most countries define and monitor CAR to protect depositors, thereby maintaining confidence in the banking system. CAR is similar to leverage and in the most basic formulation it is comparable to the inverse of debt-to-equity leverage formulations. Unlike traditional leverage, however, CAR recognizes that assets can have different levels of risk.

$$CAR = \frac{\text{Tier 1 capital} + \text{Tier 2 capital}}{\text{Risk weighted assets}} \quad (2.6)$$

This research is aimed to test the six hypotheses as follows:

1. ROA

H_{01} : mean of ROA in the period of 2000-2004 is equal to the mean of ROA in the period of 2005-2009 ($H_{01}: \mu_{2000-2004} = \mu_{2005-2009}$).

H_{11} : mean of ROA in the period of 2000-2004 is not equal to the mean of ROA in the period of 2005-2009 ($H_{11}: \mu_{2000-2004} \neq \mu_{2005-2009}$).

2. ROE

H_{02} : mean of ROE in the period of 2000-2004 is equal to the mean of ROE in the period of 2005-2009.

H_{12} : mean of ROE in the period of 2000-2004 is not equal to the mean of ROE in the period of 2005-2009.

3. NIM

H_{03} : mean of NIM in the period of 2000-2004 is equal to the mean of NIM in the period of 2005-2009.

H_{13} : mean of NIM in the period of 2000-2004 is not equal to the mean of NIM in the period of 2005-2009.

4. CAR

H_{04} : mean of CAR in the period of 2000-2004 is equal to the mean of CAR in the period of 2005-2009.

H_{14} : mean of CAR in the period of 2000-2004 is not equal to the mean of CAR in the period of 2005-2009.

5. LDR

H_{05} : mean of LDR in the period of 2000-2004 is equal to the mean of LDR in the period of 2005-2009.

H_{15} : mean of LDR in the period of 2000-2004 is not equal to the mean of LDR in the period of 2005-2009.

6. NPL

H_{06} : mean of NPL in the period of 2000-2004 is equal to the mean of NPL in the period of 2005-2009.

H_{16} : mean of NPL in the period of 2000-2004 is not equal to the mean of NPL in the period of 2005-2009.

III. RESEARCH METHOD

The main data used in this research is the performance of nine biggest banks in Indonesia. They are Bank Mandiri, Bank Rakyat Indonesia (BRI), Bank Negara Indonesia (BNI), Bank Tabungan Negara (BTN), Bank Central Asia (BCA), Bank CIMB Niaga, Bank Danamon Indonesia, Bank Panin, and Bank Internasional Indonesia (BII). The first four banks are categorized as the state-owned enterprise banks, while the other five banks are the private banks.

Six performance indicators which are identified from these nine banks include ROA, ROE, NIM, CAR, LDR, and NPL. The CAR used is credit and market risk CAR, while the net NPL is used to represents NPL. All data are collected in the period of 2000-2009 from Bank Indonesia and InfoBank magazine. In addition, the data on total assets of the nine banks in 2010 is also gathered from banking statistics.

This research utilizes test for descriptive statistics to analyze the secondary data. Type of descriptive statistics used is a mean equality test. This test is based on a single-factor, between-subjects, analysis of variance (ANOVA). The basic idea is that if the subgroups have the same mean, then the variability between the sample means (between groups) should be the same as the variability within any subgroup (within group).

Denote the i -th observation in group g as x_{ig} , where $i = 1, 2, \dots, n_g$ for groups $g = 1, 2, \dots, G$. The between and within sums of squares are defined as

$$SS_B = \sum_{g=1}^G n_g (\bar{x}_g - \bar{x})^2 \quad (3.1)$$

$$SS_W = \sum_{g=1}^G \sum_{i=1}^{n_g} (x_{ig} - \bar{x}_g)^2 \quad (3.2)$$

where \bar{x}_g is the sample mean within group g and \bar{x} is the overall sample mean. The F -statistic for the equality of means is computed as

$$F = \frac{SS_B (G-1)}{SS_W (N-G)} \quad (3.3)$$

where N is the total number of observations. The F -statistic has a F -distribution with $G-1$ numerator degrees of freedom and $N-G$ denominator degrees of freedom under the null hypothesis of independent and identical normal distribution, with equal means and variances in each subgroup.

For tests with only two subgroups ($G=2$), like in this research, the t -statistic is also reported, which is simply the square root of the F -statistic with one numerator degree of freedom. The analysis of variance table shows the decomposition of the total sum of squares into the between and within sum of squares, where

$$\text{Mean Sq.} = \frac{\text{Sum of Sq.}}{df} \quad (3.4)$$

The F -statistic is the ratio

$$F = \frac{\text{Between Mean Sq.}}{\text{Within Mean Sq.}} \quad (3.5)$$

IV. RESULTS AND DISCUSSION

Every year, Bank Indonesia launches the list of ten biggest banks in Indonesia based on total assets. In 2010, total assets of the ten banks were Rp 1,948.23 trillion or equal to USD 207.26 billion. This amount is about 64.75 percent of total assets of banking industry in Indonesia. The total assets owned by each bank are presented in Table 1 below. By considering data inconsistency, Bank Permata is not involved further in analyzing the impact of IBA implementation on bank performance.

Table 1. Ten Biggest Banks in Indonesia in 2010

Name of Bank	Rank	Total Assets (Rp Trillion)	Percentage of Banking Industry (%)
Bank Mandiri	1	410.619	13.65
Bank Rakyat Indonesia	2	395.396	13.14
Bank Central Asia	3	323.345	10.75
Bank Negara Indonesia	4	241.169	8.02
Bank CIMB Niaga	5	142.932	4.75
Bank Danamon Indonesia	6	113.861	3.78
Pan Indonesia Bank	7	106.508	3.54
Bank Permata	8	74.040	2.46
Bank Internasional Indonesia	9	72.030	2.39
Bank Tabungan Negara	10	68.334	2.27
Total		1,948.23	64.75

Source: Bank Indonesia.

In 2000-2004, the average ROA of Bank Mandiri was 2.12 percent and decreased to 1.96 percent in the period of 2005-2009. Meanwhile, in the same period, the average ROE was declined from 23.19 percent to 17.15 percent. The average CAR and NPL were also decreased from 26.66 percent to 19.93 percent and from 6.79 percent to 4.97 percent, respectively. The other two indicators had different results. The average NIM have improved from 3.25 percent in 2000-2004 to 4.82 in 2005-2009 and the average LDR have increased from 35.91 percent to 55.52 percent. The complete average performance of the nine biggest banks in Indonesia is presented in Table 2.

Table 2. The Average Performance of 9 Biggest Banks in Indonesia in 2000-2004 and 2005-2009

No.	Name of Bank	Average (Year)	ROA (%)	ROE (%)	NIM (%)	CAR (%)	LDR (%)	NPL (%)
1.	Bank Mandiri	2000-2004	2.12	23.19	3.25	26.66	35.91	6.79
		2005-2009	1.96	17.15	4.82	19.93	55.52	4.97
2.	Bank Rakyat Indonesia	2000-2004	2.75	32.74	8.33	15.47	60.86	3.62
		2005-2009	4.38	34.62	10.70	15.27	75.99	1.20
3.	Bank Negara Indonesia	2000-2004	1.37	24.39	3.32	15.74	41.93	10.21
		2005-2009	1.43	13.73	5.61	14.86	59.30	4.30
4.	Bank Tabungan Negara	2000-2004	-0.32	-18.22	2.06	11.80	54.23	2.72

		2005-2009	1.73	23.11	5.12	18.82	91.64	2.23
5.	Bank Central Asia	2000-2004	2.80	35.80	4.80	30.11	20.43	2.32
		2005-2009	3.48	29.19	6.45	18.79	46.03	0.30
6.	Bank CIMB Niaga	2000-2004	1.24	24.27	2.52	14.50	63.50	9.23
		2005-2009	2.02	16.55	5.80	16.02	86.85	2.24
7.	Bank Danamon Indonesia	2000-2004	2.31	23.81	4.54	34.25	45.39	4.96
		2005-2009	2.56	17.12	7.82	18.65	84.38	1.46
8.	Pan Bank Indonesia	2000-2004	1.91	9.98	5.34	38.49	80.24	12.36
		2005-2009	2.34	12.59	4.89	24.37	77.25	2.25
9.	Bank Internasional Indonesia	2000-2004	-1.05	-146.70	2.02	7.40	39.55	18.89
		2005-2009	1.12	12.63	5.23	19.88	70.04	2.30

According to the test for equality of means between two series, the increased of Bank Mandiri's average NIM between 2000-2004 and 2005-2009 was significant. The similar result also found for the average LDR as showed in Appendix 1 and Appendix 3. This means that the implementation of API was only able to improve two of six performance indicators of Bank Mandiri.

The different results were found in the case of Bank Rakyat Indonesia. Five of six average performance indicators have improved in the period of 2005-2009 if compared to the period of 2000-2004. CAR and LDR was the two indicators which were decreased in the similar period. However, from the test for equality of means between series (Appendix 3 and Appendix 4), it was found that LDR and NPL were the two indicators which have significant improvement. Thus, the implementation of API has only limited positive impact to the performance of Bank Rakyat Indonesia also.

As for Bank Negara Indonesia, three average performances have improved. They were ROA, NIM, and LDR. On the reverse, ROE, CAR, and NPL have decreased. From the three improved indicators, only two of them were found significant (Appendix 5 and Appendix 6), i.e. NIM and LDR. BNI's average NIM was increased from 3.32 percent in 2000-2004 to 5.61 percent in 2005-2009 and the average LDR was increased from 41.93 percent to 59.30 percent.

All of Bank Tabungan Negara's average performance indicators were improved in the period of 2005-2009 compared to 2000-2004. ROA, ROE, NIM, CAR, and LDR were increased, while NPL was decreased. But, as presented in Appendix 7, Appendix 8, and Appendix 9, only three average performance indicators were significant. They were NIM, CAR, and LDR. These empirical results revealed that the contribution of API implementation was also limited to the performance improvement of Bank Negara Indonesia and Bank Tabungan Negara.

As a private bank, four of six performance indicators of Bank Central Asia have improved after the implementation of API. They were ROA, NIM, LDR, and NPL. On the contrary, the average ROE and CAR were decreased in 2005-2009 compared to the period of 2000-2004. The test for equality of means between series in Appendix 10, Appendix 11, Appendix 12, and Appendix 13 shows that the improvement of four average performance indicators were statistically significant although relatively weak for ROA. These findings indicated that the implementation of API has had better impact on the private bank compared to the state-owned banks.

Table 3. Recapitulation of Test for Equality of Means Between Series

No.	Name of Bank	Test Results					
		ROA	ROE	NIM	CAR	LDR	NPL
1.	Bank Mandiri	ns	ns	***	**	***	ns
2.	Bank Rakyat Indonesia	ns	ns	ns	ns	**	***
3.	Bank Negara Indonesia	ns	ns	**	ns	***	ns
4.	Bank Tabungan Negara	ns	ns	**	***	***	ns
5.	Bank Central Asia	*	ns	**	***	***	**
6.	Bank CIMB Niaga	ns	ns	**	ns	**	ns
7.	Bank Danamon Indonesia	ns	ns	***	**	***	**
8.	Pan Indonesia Bank	ns	ns	ns	***	ns	ns
9.	Bank Internasional Indonesia	ns	ns	**	ns	**	ns

Notes:

ns = not significant: probability value > 0.1

*** = significant at 1% level: probability value < 0.01

** = significant at 5% level: 0.01 < probability value < 0.05

* = significant at 10% level: 0.05 < probability value < 0.1

In the period of 2000-2004, the average ROA of Bank CIMB Niaga was 1.24 percent. This indicator has improved into 2.02 percent in 2005-2009 although this improvement was not significant statistically. The other performance indicators which were also improved include NIM, CAR, LDR, and NPL. However, only NIM (Appendix 14) and LDR (Appendix 15) were found significant.

Four of six performance indicators were improved in the case of Bank Danamon Indonesia, i.e. ROA, NIM, LDR, and NPL. Unfortunately, not all of them were statistically significant. For instance, the average NPL has decreased from 4.96 percent in 2000-2004 to only 1.46 percent in the period of 2005-2009. As showed in the Appendix 18, this decreased was statistically significant. On the reverse, the increased of average ROA was not significant statistically.

The last two private banks involved in this research were Pan Indonesia Bank and Bank Internasional Indonesia. Three performance indicators of Pan Indonesia Bank were improved in the period of 2005-2009 compared to 2000-2004. They were ROA, ROE, and LDR. Meanwhile, NIM, CAR, and LDR were declined in the similar period. However, all improved indicators were found not significant. This means that the implementation of API has no impact on the performance improvement of Pan Indonesia Bank.

In the case of Bank Internasional Indonesia, all performance indicators were improved after the implementation of API. For example, the average NIM has increased from 2.02 percent in 2000-2004 to 5.23 percent in the period of 2005-2009. However, only the improvement of NIM and LDR which found significant statistically as presented in Appendix 19 and Appendix 20.

V. CONCLUSION

This research found that, in general, the implementation of API was not optimum in improving the performance of nine biggest banks in Indonesia neither state-owned banks nor private banks. The average ROA of all banks was not improved in the period of 2005-2009 compared to 2000-2004, except for Bank Central Asia with only weak significant statistically. The worst case was found in the performance of ROE. None of bank's ROE were improved after the implementation of API.

There were various influenced of API implementation on the improvement of NIM, CAR, LDR, and NPL. The best impact of API was found on the improvement of LDR. Except for Pan Indonesia Bank, the average LDR of eight banks was increased significantly in the period of 2005-2009 compared to 2000-2004. Meanwhile, the improvement of NIM was not significant only for Bank Rakyat Indonesia and Pan Indonesia Bank. As for CAR, there were four banks without significant improvement of CAR. They were Bank Rakyat Indonesia, Bank Negara Indonesia, Bank CIMB Niaga, and Bank Internasional Indonesia. Finally, there were only three banks with the significant improvement of NPL after the implementation of API, i.e. Bank Rakyat Indonesia, Bank Central Asia, and Bank Danamon Indonesia.

REFERENCES

- Al-Obaidan, Abdullah M., (2009), "Monetary Stability and Performance in the Commercial Banking Industry of Emerging Markets". *International Research Journal of Finance and Economics*, Issue 26, pp. 60-72.
- Brigham, Eugene F. and Joel F. Houston, 2004. *Fundamentals of Financial Management*, Tenth Edition. Ohio: Thomson South-Western.
- Brissimis, Sophocles N. and Manthos D. Delis, 2010. "Bank Heterogeneity and Monetary Policy Transmission". *Working Paper Series* No. 1233/August, European Central Bank.
- Budiwiyono, Eko, 2011. "Consolidation Policy and Banking Performance in Indonesia". *Dissertation*, not published. Yogyakarta: Postgraduate School, Gadjah Mada University.
- Dornbusch, Rudiger, Stanley Fischer, and Richard Startz, 2004. *Macroeconomics*, Ninth Edition. Boston: McGraw-Hill.
- Duygun-Fethi, Meryem and Fotios Pasiouras, 2009. "Assessing Bank Performance with Operational Research and Artificial Intelligence Techniques: A Survey". *Working Paper Series*, 2009.02. School of Management, University of Bath.
- Ioannidou, Vasso P., 2005. "Does Monetary Policy Affect the Central Bank's Role in Bank Supervision?". *Journal of Financial Intermediation*, Vol. 14, pp. 58-85.
- Kosmidou, Kyriaki and Constantin Zopounidis, 2008. "Measurement of Bank Performance in Greece". *South-Eastern Europe Journal of Economics*, Vol. 1, pp. 79-95.
- Lombra, Ray and Maureen Burton, 2006. *The Financial System and the Economy: Principles of Money & Banking*. Ohio: Thomson South-Western.
- MacDonald, S. Scott and Timothy W. Koch, 2006. *Management of Banking*, Sixth Edition. Ohio: Thomson South-Western.
- Mishkin, Frederic S., 2008. "Globalization, Macroeconomic Performance, and Monetary Policy". *NBER Working Paper*, No. 13948, April.
- Neely, Michelle Clark and David C. Wheelock, 1997. "Why Does Bank Performance Vary Across States?". *Review*, March/April, pp. 27-40. Federal Reserve Bank of St. Louis.
- Nwezeaku, N. C., 2010. "Monetary Policy and Bank Performance : The Nigerian Experience". *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, Vol. 1, No. 12, April.
- Said, Rasidah Mohd. and Mohd. Hanafi Tumin, 2011. "Performance and Financial Ratios of Commercial Banks in Malaysia and China". *International Review of Business Research Papers*, Vol. 7, No. 2, March, pp. 157-169.

- Scholtens, Bert, 2000. *Competition, Growth, and Performance in the Banking Industry*. Department of Finance, University of Groningen.
- Tarawneh, Medhat, 2006. "A Comparison of Financial Performance in the Banking Sector: Some Evidence from Omani Commercial Banks". *International Research Journal of Finance Economics*, Issue 3, pp. 101-112.
- Tran, Anh Tuan, 2010. "Impact of Legal Environment on Bank Performance: An Empirical Study from a Developing Country". *International Review of Business Research Papers*, Vo. 6, No. 1, February, pp. 299-318.



**FINANCIAL ATTITUDES DAN SPENDING HABITS MAHASISWA
DITINJAU DARI PERBEDAAN JENIS KELAMIN**

Yohanes Sutrisno

Email: samuel_388@yahoo.co.id

Maria Rio Rita

Prodi Manajemen

Fakultas Ekonomika dan Bisnis

Universitas Kristen Satya Wacana

Email: maria.riorita@staff.uksw.edu

Abstract

Previous studies of psychological aspects of money - attitudes and spending - for male and female had various results. There was a differences of financial attitudes and spending habits based on gender. The purpose of this research was to investigate the financial attitudes and spending habits of undergraduate students of Economics and Business Faculty and Teaching and Education Faculty of Satya Wacana Christian University (UKSW). Data were collected from 224 respondents in UKSW who had different financial knowledge backgrounds. The findings showed that there were differences financial attitudes and spending habits based on gender for those faculties.

Keywords: *financial attitudes, spending habits, gender*

I. PENDAHULUAN

Kemampuan seseorang untuk mengelola uangnya dapat menunjang kesuksesan hidup di masa mendatang (Pankow, 2010). Strategi pengelolaan keuangan sangat penting bagi masyarakat, termasuk bagi mahasiswa secara khusus. Masalah keuangan yang dihadapi mahasiswa semata-mata bukan hanya disebabkan terbatasnya uang saku yang diterima dari orang tuanya, namun juga terjadi karena kesalahan dalam pengelolaan keuangan (*miss management*) seperti kurangnya perencanaan pengeluaran yang baik sehingga terjebak pada perilaku membelanjakan uang secara boros (Khrisna, dkk, 2010). Cummins, dkk (2009) menyatakan kemampuan mahasiswa mengelola keuangannya berkontribusi dalam keberhasilan studinya. Beberapa mahasiswa tidak mengelola keuangan dengan baik cenderung tidak mampu mengatur kehidupan, sebaliknya mahasiswa yang mampu mengatur keuangan cenderung dapat mengatur kehidupan mereka dan mengelola waktu mereka dengan cara yang kondusif untuk kemajuan akademik yang baik.

Anak muda seringkali terperangkap dalam kesibukan dan kegembiraan saat mulai kuliah, sehingga mereka mudah tergoda dengan penawaran-penawaran yang ada (Utaminingsih, 2011). Hal ini sesuai dengan apa yang diungkapkan Wulfert (dalam Lai, 2010) bahwa remaja mengalami emosi yang kuat selama masa pubertas dan kurang memiliki pengendalian diri yang baik serta suka mengambil risiko dibandingkan orang dewasa dalam mengambil keputusan. Kedua variabel diatas (perubahan gaya hidup dan kebebasan finansial) dengan mudah dapat menjadi suatu formula yang membuat anak muda sering mengeluarkan uang saku (Cummins dkk, 2009). Gaya hidup lingkungan sekitar terkadang membuat seseorang terjebak dalam pola hidup konsumtif yaitu membelanjakan uang (*spending habits*) menurut keinginannya bukan kebutuhannya. Oleh

sebab itu kesulitan keuangan yang dialami mahasiswa bukan semata-mata disebabkan rendahnya pendapatan atau uang saku, namun juga dapat muncul karena terbiasa begitu longgar dalam membelanjakan uangnya (Lai, 2010).

Cummins, dkk (2009) menyatakan bahwa sikap mahasiswa terhadap uang (*financial attitudes*) dapat menjadi prediktor terhadap kebiasaan membelanjakan uang (*spending habits*). Hayhoe, dkk (2005) dan Troisi, dkk (2006) mengkaitkan sikap terhadap uang dengan kebiasaan penggunaan kartu kredit. Menurut Norvilitis pengelolaan keuangan di kalangan mahasiswa didasarkan pada beberapa faktor seperti usia, kepribadian, jenis kelamin dan pengetahuan (Stollak dkk, 2009). Utaminingsih (2011) menemukan terdapat perbedaan ragam *financial attitudes* antara laki-laki dan perempuan. Penelitian Carpenter (2008) menunjukkan bahwa laki-laki mandiri secara *finansial* serta lebih percaya diri dalam mengelola keuangan mereka dibandingkan dengan perempuan. Namun Davies dalam Furnham (1999) menemukan bahwa mahasiswi kurang nyaman dengan hutang dibanding mahasiswa sehingga perempuan akan lebih mengontrol besarnya pengeluaran.

Dari penelitian-penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang berbeda-beda mengenai *financial attitude* dan *spending habits*, oleh sebab itu peneliti tertarik untuk meneliti dengan menggunakan subyek berbeda yaitu mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis (FEB) dan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) Universitas Kristen Satya Wacana. Tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti adalah mengevaluasi sikap keuangan dan kebiasaan belanja mahasiswa Universitas Kristen Satya Wacana dari dua fakultas yang berbeda. Dengan melihat latar belakang penulisan diatas, maka muncul dua rumusan masalah yang akan diteliti dalam penelitian ini yaitu:

- a) Apakah terdapat perbedaan *financial attitudes* yang dimiliki mahasiswa berdasarkan gender ?
- b) Apakah terdapat perbedaan *spending habits* yang dimiliki mahasiswa berdasarkan gender ?

II. STUDI TERKAIT

Robbins (2001:68) mendefinisikan sikap sebagai *evaluating statement or judgements concerning object or people. They reflect how one feel about something*. Berdasarkan pendapat di atas maka sikap terhadap uang dapat diberi batasan sebagai cara pandang seseorang terhadap uang yang merefleksikan perasaannya. Furnham (1984) mengidentifikasikan enam indikator yang mengukur *financial attitudes*, yaitu: *obsession, power, effort, inadequacy, retention, independence*.

- **obsession** merujuk pada pola pikir seseorang tentang uang dan persepsi menyusun masa depannya dengan mengelola uang dengan baik. Hasil penelitian Utaminingsih (2011) menunjukkan bahwa *obsession* laki-laki lebih tinggi dibanding wanita. Dengan adanya hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa laki – laki lebih baik dalam masa depannya dengan mengelola uang dengan baik dibanding perempuan
- **power** merujuk pada seseorang yang menggunakan uang sebagai alat untuk mengendalikan orang lain dan menurutnya uang dapat menyelesaikan masalah. Hasil penelitian Edward dkk (2007) menunjukkan bahwa *power* laki-laki lebih tinggi dibanding wanita. Dengan adanya hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa laki – laki lebih baik dalam menggunakan uang sebagai alat untuk mengendalikan orang dibanding perempuan.
- **effort** merujuk pada seseorang yang merasa pantas memiliki uang hanya dari apa yang sudah dikerjakannya. Hasil penelitian Edward dkk (2007) menunjukkan bahwa *effort* perempuan lebih tinggi dibanding laki-laki. Dengan adanya hasil penelitian tersebut

dapat dikatakan bahwa perempuan lebih baik dalam memiliki uang hanya dari apa yang sudah dikerjakannya dibanding laki-laki.

- **inadequacy** merujuk pada seseorang yang selalu merasa tidak cukup memiliki uang. Hasil penelitian Utaminingsih (2011) menunjukkan bahwa *inadequacy* laki-laki lebih tinggi dibanding wanita. Dengan adanya hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa laki – laki selalu merasa tidak cukup memiliki uang dibanding perempuan
- **retention** merujuk pada seseorang yang memiliki kecenderungan tidak ingin menghabiskan uang. Hasil penelitian Utaminingsih (2011) menunjukkan bahwa *retention* laki-laki tidak ada perbedaan dengan yang dimiliki wanita. Dengan adanya hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa laki – laki dan perempuan memiliki kecenderungan tidak ingin menghabiskan uang yang sama.
- **independence** merujuk pada seseorang mendapatkan hak untuk mengendalikan uang tanpa campur tangan orang lain dan tidak bergantung pada orang lain lagi. Hasil penelitian Utaminingsih (2011) menunjukkan bahwa *independence* laki-laki lebih tinggi dibanding wanita. Dengan adanya hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa laki-laki ingin mendapatkan hak untuk mengendalikan uang tanpa campur tangan orang lain dibanding perempuan.

Penelitian sebelumnya memberikan bukti bahwa seseorang yang memandang uang sebagai sumber *prestige/ power* dan berorientasi pada kualitas maka akan longgar membelanjakan uangnya atau menjadi *big spender* (Medina, dkk, 1996; Robb dan Woodyard, 2011). Troisi, dkk (2006) menemukan bahwa seseorang yang tidak menunjukkan sikap materialistis dan tidak terlalu terobsesi dengan uang mampu mengontrol pengeluarannya saat berbelanja. Tatzel (2002) menyimpulkan bahwa orang yang bersikap hati-hati dalam menggunakan uang dan merasa khawatir akan mengalami kekurangan uang akan ketat membelanjakan uang yang dimilikinya.

Menurut *World Health Organization* konsep jenis kelamin atau *seks* mengacu pada karakteristik biologis dan fisiologis yang menentukan laki-laki dan perempuan. Kettley (dalam Utaminingsih, 2011) menunjukkan perbedaan tersebut berlanjut kemasalah keuangan, dimana perempuan sering cemas dalam pengelolaan keuangan dan hal ini mengurangi rasa kesejahteraan. Kekhawatiran ini muncul karena uang yang mereka peroleh masih berasal dari orang tua dan hal tersebut memunculkan tanggungjawab yang cukup besar. Hal ini menunjukkan bahwa dalam pengelolaan uang, perempuan melakukannya secara emosional.

Penelitian Carpenter (2008) menunjukkan bahwa laki-laki mandiri secara finansial serta lebih percaya diri dalam mengelola keuangan mereka dibandingkan dengan perempuan. Mitchell (2008) dalam bukunya “*The Backward Art of Spending Money*” menyatakan bahwa kebiasaan membelanjakan uang adalah sesuatu yang dinilai menyenangkan. *Spending habits* dalam penelitian Cummins, dkk (2009) dikaitkan dengan kebiasaan belanja atau mengeluarkan uang sebagian remaja yang menggunakan kartu kredit. Dalam penelitian Cummins, dkk (2009) menemukan variabel *spending habits* kedalam tiga indikator yaitu: perencanaan, menabung, pembelian untuk hal yang dianggap penting.

- Perencanaan merujuk pada rencana seseorang dalam mengeluarkan uang atau menghabiskan uang. Penelitian sebelumnya mengatakan bahwa laki-laki mandiri secara *finansial* serta lebih percaya diri dalam mengelola keuangan mereka dibandingkan dengan perempuan Carpenter, (2008). Dengan adanya hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa laki – laki lebih baik dalam perencanaan mengeluarkan uang dibanding perempuan.

- Menabung merujuk pada kepemilikan tabungan atau tidak. Davies dalam Furnham (1999) menemukan bahwa siswa perempuan kurang nyaman dengan utang dibanding laki-laki. Dengan adanya hasil penelitian tersebut dapat dikatakan bahwa perempuan lebih baik dalam menabung dibanding laki-laki.
- Pembelian untuk hal yang dianggap penting merujuk pada pembelian yang dianggap merupakan kebutuhan utama. Cummins, dkk (2009) mengatakan bahwa jumlah pemakaian kartu kredit untuk pembelian di luar kebutuhan paling banyak dilakukan oleh pria ketimbang wanita.

Davies (2009) mengatakan bahwa kebiasaan untuk menghabiskan uang kebanyakan orang adalah untuk kebutuhan sehari-hari (makan, pakaian, tempat berteduh), keamanan (kesehatan, asuransi, tabungan), mempengaruhi (menginspirasi, mengidentifikasi) dan prestise (status, glamour). Davies, (2009) juga mengatakan sebagian besar pengeluaran remaja digunakan hanya untuk meningkatkan prestise. Kemudian Penelitian sebelumnya mengatakan bahwa laki-laki mandiri secara *finansial* serta lebih percaya diri dalam mengelola keuangan mereka dibandingkan dengan perempuan (dalam Carpenter, 2008). Namun Davies dan Lea (dalam Furnham, 1999) menemukan bahwa siswa perempuan kurang nyaman dengan utang dan dibanding laki-laki. Dalam penelitian Cummins dkk, (2009) jumlah pemakaian kartu kredit terbanyak digunakan laki-laki, ini membuktikan *spending habits* yang dimiliki perempuan lebih kecil dibanding laki-laki.

III. METODE RISET

3.1. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis (FEB) dan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga. Dipilihnya Fakultas Ekonomika dan Bisnis (FEB) dan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) untuk membandingkan kedua populasi yang diasumsikan memiliki pengetahuan keuangan yang berbeda. Jumlah sampel sebesar 112 disetiap fakultas dan sampel dipilih dengan menggunakan metode *stratified random sampling*.

3.2. Pengukuran Konsep

1. *Financial attitudes* diukur dengan enam indikator yaitu: *obsession, power, effort, inadequacy, retention, independence*.
2. *Spending habits* diukur menggunakan tiga indikator yaitu: perencanaan, menabung serta pembelian untuk hal yang dianggap penting, tiga indikator diatas diukur dengan menggunakan skala likert lima dimana sangat setuju diberi nilai 5 dan tidak setuju diberi nilai 1.
3. Jenis kelamin, konsep ini diukur dengan skala nominal yang dibedakan menjadi dua kelompok besar yaitu laki-laki dan perempuan.

3.3. Langkah-langkah Analisis

Langkah-langkah yang akan dilakukan dalam menganalisis penelitian ini adalah :

1. Menyebarkan kuesioner kepada mahasiswa Fakultas Ekonomika dan Bisnis (FEB) dan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan (FKIP) Universitas Kristen Satya Wacana .

- Menyeleksi seluruh kuesioner yang terkumpul, jika terdapat data yang mengalami kesalahan dalam pengisian kuesioner maka data tersebut perlu dihilangkan terlebih dahulu untuk mencegah kesimpulan yang bias.

Tabel 1. Perincian Penyebaran Kuesioner di FEB

No	Keterangan	Jumlah
1	Kuisoner disebar	114
2	Kuisoner kembali	114
3	Kuisoner rusak	2
4	Kuisoner diolah	112

Tabel 2. Perincian Penyebaran Kuesioner di FKIP

No	Keterangan	Jumlah
1	Kuisoner disebar	118
2	Kuisoner kembali	117
3	Kuisoner rusak	5
4	Kuisoner diolah	112

- Menganalisis data yang diperoleh dari kuisoner secara deskriptif dan kuantitatif. Kuisoner yang terkumpul kemudian diolah berdasarkan teknik analisis menggunakan statistik deskriptif.

Teknik analisis yang digunakan adalah teknik analisis kualitatif dan kuantitatif. Analisis kualitatif merupakan metode analisis deskriptif yang coba menggambarkan dan menganalisa suatu keadaan tertentu yang disertai prosentase perhitungannya dan tabel-tabel. Sedangkan analisis kuantitatif dilakukan dengan menggunakan statistik deskriptif yang menyajikan data dalam bentuk tabel dan distribusi frekuensi (supramono & sugiarto). Adapun langkah - langkahnya adalah sebagai berikut :

- Menentukan kriteria penilaian, digolongkan dalam 5 skala dengan penilaian sebagai berikut :
 - Untuk jawaban sangat tidak setuju diberi nilai 1
 - Untuk jawaban tidak setuju diberi nilai 2
 - Untuk jawaban kurang setuju diberi nilai 3
 - Untuk jawaban setuju diberi nilai 4
 - Untuk jawaban sangat setuju diberi nilai 5
- Mengalikan skor pada skala likert dengan frekuensi absolut yang diperoleh dari pengelompokkan jawaban.
- Menentukan nilai rata-rata dengan rumus

$$\text{Skor Rata Rata} = \frac{(\text{skor} \times \text{frekuensi absolut})}{\text{Total absolut}}$$
- Menganalisis data, menguraikan dan menginterpretasikan hasil untuk menjawab persoalan penelitian .

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini adalah gambaran responden yang diteliti jika dilihat berdasarkan Program Studi dan angkatan siswa di FEB. Pada tabel 4 dan 5 yang menunjukkan bahwa

mahasiswa yang banyak menjadi sampel adalah mahasiswa program studi Akuntansi sebesar 61 % dan Manajemen sebesar 35%.

Tabel 3. Gambaran Responden Mahasiswa/i di FEB

Program Studi	Sekretaris	Manajemen	Ilmu Ekonomi	Akutansi	Total
Laki-Laki	0	22	1	33	56
Perempuan	1	17	2	36	56

Sumber : data primer 2012

Dari data hasil pelitian tersebut juga terlihat bahwa mahasiswa tahun akademik 2011 yang mendominasi jumlah sampel sebesar 45% karena pembagian kuisoner dalam penelitian ini dilakukan dikelas- kelas yang sebagian besar diikuti oleh angkatan 2011.

Tabel 4. Gambaran Responden Berdasarkan Tahun Akademik Mahasiswa/i FEB

Tahun Akademik	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total
Laki-Laki	2	0	10	13	6	25	56
Perempuan	0	1	10	5	14	26	56

Sumber : data primer 2012

Gambaran responden dari FKIP dapat disimak pada tabel 6 dan 7, mayoritas terdiri dari mahasiswa/i program studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar (PGSD) sebesar 81%.

Tabel 5. Gambaran Responden Mahasiswa/i di FKIP

Program Studi	Bimbingan Konseling	Pendidikan Sejarah	Pendidikan Ekonomi	Pendidikan Matematika	PGSD	Total
Laki-Laki	1	4	1	4	46	56
Perempuan	0	0	0	1	55	56

Sumber : data primer 2012

Tabel 6. Gambaran Responden Berdasarkan Tahun Akademik Mahasiswa/i FKIP

Tahun Akademik	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total
Laki-Laki	1	2	10	36	6	1	56
Perempuan	0	0	4	45	4	3	56

Sumber : data primer 2012

Tabel 7 berikut ini menunjukkan perbedaan skor rata-rata indikator *financial attitudes* berdasarkan jenis kelamin mahasiswa FEB.

Tabel 7. Rata-Rata Skor *Financial Attitudes* di FEB

<i>Financial Attitudes</i>	FEB	
	Laki-Laki	Perempuan
<i>Obsession</i>	2,24	2,26
<i>Power</i>	1,68	1,54
<i>Effort</i>	2,76	2,89
<i>Inadequacy</i>	2,23	2,19
<i>Retention</i>	3,53	3,83
<i>Independence</i>	2,77	2,87
Rata-Rata	2,54	2,60

Sumber: lampiran 3

Terlihat bahwa rata-rata skor *financial attitudes* mahasiswi lebih tinggi dibandingkan mahasiswa. Pada indikator *obsession* dapat dilihat bahwa mahasiswi FEB lebih tinggi dibanding mahasiswanya. Ini menunjukkan bahwa mahasiswi FEB saat ini memiliki kecenderungan pola pikir mengenai uang yang tinggi. Sehingga ini berdampak pada indikator *effort* yang dimiliki mahasiswi tinggi, artinya memiliki kecenderungan merasa pantas menerima uang dari apa yang telah dikerjakannya. Ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Edward, dkk (2007) yang menunjukkan bahwa *effort* perempuan lebih tinggi dibanding laki-laki.

Kemudian indikator *independence* mahasiswa perempuan juga menjadi tinggi dibanding mahasiswa laki-laki. Ini dikarenakan mahasiswi menerima uang dari apa yang telah dikerjakannya sendiri sehingga perempuan cenderung ingin mengelola uang mereka sendiri tanpa campur tangan orang lain. Oleh sebab itu mahasiswi memiliki kecenderungan tidak ingin menghabiskan uang mereka. Ini menjadikan mengapa indikator *retention* yang dimiliki mahasiswi FEB lebih tinggi dibanding mahasiswa. Hal ini mengindikasikan bahwa kecenderungan mahasiswa di FEB sebagian besar menggunakan uang mereka untuk mengendalikan orang dan menyelesaikan masalah, sehingga mengakibatkan mereka merasa tidak cukup dengan uang yang mereka miliki saat ini.

Tabel 8. Rata-Rata Skor *Spending Habits* di FEB

Spending Habits	FEB	
	Laki-Laki	Perempuan
Perencanaan	2,59	2,90
Menabung	3,63	4,05
Pembelian Hal Yang Dianggap Penting	3,60	3,98
Rata-Rata	3,27	3,64

Sumber: lampiran 4

Tabel 8 menunjukkan perbedaan skor indikator *spending habits* ditinjau dari perbedaan jenis kelamin. Dimana terlihat bahwa mahasiswi memiliki rata-rata skor lebih tinggi dibanding laki-laki pada ketiga indikator *spending habits*. Ini menandakan bahwa perempuan lebih ketat ketika ingin membelanjakan uangnya dibanding mahasiswa laki-laki. Pada indikator perencanaan mahasiswi lebih tinggi dibanding laki-laki ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya yang mengatakan bahwa laki-laki mandiri secara *finansial* serta lebih percaya diri dalam mengelola keuangan mereka dibandingkan dengan perempuan (dalam Carpenter, 2008). Ini juga didukung dari hasil indikator *financial attitudes* yaitu *obsession* dan *independence* perempuan yang tinggi. Yaitu dalam pola pikir

mengenai uang yang baik dan mampu mengendalikan uang tanpa campur tangan orang lain. Ini berartidapat dikatakan perempuan lebih cenderung memiliki perencanaan ketika akan mengeluarkan uang mereka dibanding laki-laki. Sehingga ini berdampak pada indikator pembelian hal yang dianggap penting perempuan tinggi dikarenakan perempuan akan lebih cenderung memilih kebutuhan mereka yang dianggap penting dan sudah tersusun dengan baik. Sehingga ini berdampak juga pada indikator menabung perempuan tinggi sebab perempuan sudah mampu menata keuangan yang dimilikinya. Ini sejalan dengan penelitian Davies dan Lea (dalam Furnham, 1999) yang menemukan bahwa siswa perempuan kurang nyaman dengan utang dan dibanding laki-laki. ini didukung juga dengan hasil dari hasil indikator *financial attitudes* yaitu *retention* mahasiswi yang tinggi yang menunjukkan kecenderungan mahasiswi untuk suka berhemat.

Tabel 9. Rata-Rata Skor *Financial Attitudes* di Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

<i>Financial attitudes</i>	FKIP	
	Laki-Laki	Perempuan
<i>Obsession</i>	2,38	1,98
<i>Power</i>	1,84	1,42
<i>Effort</i>	3,00	3,10
<i>Inadequacy</i>	4,04	2,43
<i>Retention</i>	3,33	3,72
<i>Independence</i>	3,02	2,85
Rata-rata	2,94	2,58

Sumber: lampiran 3

Tabel 9 diatas menunjukkan perbedaan skor rata-rata indikator *financial attitudes* berdasarkan jenis kelamin untuk mahasiswa FKIP, dimana terlihat rata-rata *financial attitudes* laki-laki lebih tinggi dibandingkan perempuan. Dari tabel 11 diatas dapat dilihat *obsession* mahasiswa lebih tinggi dibanding perempuan. Ini menunjukkan bahwa pria cenderung memiliki pola pikir mengenai uang tinggi, sehingga berdampak pada tingginya *independence* untuk mengelola uang mereka sendiri tanpa campur tangan orang lain. Dari pola pikir uang yang tinggi dan tidak ingin pengelolaan uangnya diatur, maka laki-laki cenderung menjadikan uang segala-galanya. Sehingga ini menjadikan indikator *power* mahasiswa laki-laki juga lebih tinggi dibanding perempuan. Ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Edward dkk (2007) yang menunjukkan bahwa *power* laki-laki lebih tinggi dibanding wanita. Ini berarti mahasiswa di FKIP memiliki kecenderungan menggunakan uang mereka untuk mengendalikan orang dan menyelesaikan masalah. Dengan adanya indikator *power* yang tinggi mengakibatkan mahasiswa laki-laki Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan saat ini cenderung merasa tidak cukup dengan uang yang mereka miliki, sehingga ini yang mengakibatkan *inadequacy* laki-laki tinggi dibanding perempuan.

**Tabel 10. Hasil Indentifikasi *Spending Habits*
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan**

<i>Spending Habits</i>	FKIP	
	Laki-Laki	Perempuan
Perencanaan	2,50	2,94
Menabung	3,25	3,81
Pembelian Hal Yang Dianggap Penting	3,48	3,88
Rata-Rata	3,08	3,54

Sumber: lampiran 4

Tabel 10 menunjukkan bahwa perempuan memiliki skor lebih tinggi dibanding laki-laki pada ketiga indikator *spending habits*. Ini menandakan bahwa mahasiswi FKIP lebih ketat dalam mengeluarkan atau membelanjakan uangnya dibanding laki-laki. Jika kita lihat pada indikator perencanaan perempuan lebih tinggi dibanding laki-laki ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya yang mengatakan bahwa laki-laki mandiri secara finansial serta lebih percaya diri dalam mengelola keuangan mereka dibandingkan dengan perempuan (dalam Carpenter, 2008). Ini berarti perempuan lebih cenderung memiliki perencanaan ketika akan mengeluarkan uang mereka dibanding laki-laki. Sehingga ini berpengaruh pada indikator pembelian hal yang dianggap penting perempuan tinggi dikarenakan perempuan akan lebih cenderung memilih kebutuhan mereka yang dianggap penting dan sudah tersusun dengan baik. Ini juga berdampak pada indikator menabung perempuan tinggi sebab perempuan memiliki kecenderungan mampu menata keuangan yang dimilikinya dengan baik. Hasil ini didukung dengan hasil indikator *financial attitudes* yang dimiliki mahasiswi fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan yaitu *retention*. Berkecenderungan tidak ingin menghabiskan uang. Ini sejalan dengan penelitian Davies dan Lea (dalam Furnham, 1999) yang menemukan bahwa siswa perempuan kurang nyaman dengan utang dan dibanding laki-laki.

Tabel 11. Ringkasan Rata-Rata Skor Indikator *Financial Attitudes* Ditinjau Dari Perbedaan Jenis Kelamin

Indikator	Laki- Laki	Perempuan
<i>Obsesion</i>	2,37	2,12
<i>Power</i>	1,71	1,48
<i>Effort</i>	2,88	3,00
<i>Inadequacy</i>	3,14	2,31
<i>Retention</i>	3,43	3,78
<i>Independence</i>	2,90	2,86
rata-rata	2,74	2,59

Sumber: lampiran 3

Tabel 11 menunjukkan perbedaan skor indikator *financial attitudes* ditinjau dari perbedaan jenis kelamin secara keseluruhan. Dimana terlihat bahwa laki-laki memiliki skor lebih tinggi dibanding perempuan pada indikator *obsesion*, *power*, *inadequacy*, dan *independence*. Sedangkan perempuan hanya tinggi pada indikator *effort* dan *retention*. Untuk indikator *effort* mahasiswi lebih tinggi dibanding laki-laki. Ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Edward, dkk (2007) yang menunjukkan bahwa *effort* perempuan lebih tinggi dibanding laki-laki. Ini berarti banyak mahasiswi di kedua fakultas memiliki

kecenderungan merasa pantas dengan uang yang dimilikinya dari apa yang telah dikerjakannya semisal dari beasiswa yang diperolehnya dari prestasinya, dari uang mereka menjadi asisten dosen, membantu orang tua dan lain-lain. Sehingga ini berdampak pada indikator *retention* yang dimiliki perempuan lebih tinggi. Yang berarti mahasiswi memiliki kecenderungan tidak ingin menghabiskan uang mereka atau menghargai uang yang telah mereka peroleh.

Berbeda dengan laki-laki yang tinggi pada indikator *obsession* hal ini berarti mahasiswa di kedua fakultas tersebut yang memiliki pola pikir mengenai uang yang tinggi. Sehingga ini berpengaruh dengan indikator *independence* yang dimiliki laki-laki tinggi yaitu tidak ingin tergantung pada orang lain dalam mengelola uangnya. Pada indikator *power* laki-laki juga lebih tinggi sehingga ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Edward, dkk (2007) yang menunjukkan bahwa *power* laki-laki lebih tinggi dibanding wanita. ini berarti banyak mahasiswa laki-laki memiliki kecenderungan menyelesaikan masalahnya dengan uang sehingga berdampak pada indikator *inadequacy* yang dimiliki laki-laki.

Tabel 12. Ringkasan Rata-Rata Skor Indikator *Spending Habits* Ditinjau Dari Perbedaan Jenis Kelamin

Indikator	Laki- Laki	Perempuan
Perencanaan	2,54	2,92
Menabung	3,44	3,93
Pembelian hal yang dianggap penting	3,54	3,93
Rata-rata	3,17	3,59

Sumber: lampiran 4

Tabel 12 menunjukkan perbedaan skor indikator *spending habits* ditinjau dari perbedaan jenis kelamin secara keseluruhan. Dimana terlihat bahwa perempuan memiliki skor lebih tinggi dibanding laki pada pada ketiga indikator *spending habits*. Perempuan cenderung lebih melakukan perencanaan keuangannya dengan baik ketimbang pria. Artinya perempuan lebih berhati-hati ketika akan mengeluarkan uangnya. Sehingga ini berdampak pada rata-rata skor pembelian hal yang dianggap penting perempuan tinggi dikarenakan perempuan akan lebih cenderung memilih kebutuhan mereka yang dianggap penting dan sudah tersusun dengan baik. Ini juga berdampak pada indikator menabung perempuan tinggi sebab perempuan memiliki kecenderungan mampu menata keuangan yang dimilikinya. Ini sejalan dengan penelitian Davies dan Lea (dalam Furnham, 1999) yang menemukan bahwa siswa perempuan kurang nyaman dengan hutang dan dibanding laki-laki.

Tabel 13. Perbandingan Rata-Rata Skor Indikator *Financial Attitudes* di FEB dan FKIP

<i>Financial Attitudes</i>	FEB	FKIP
<i>Obsession</i>	2,25	2,24
<i>Power</i>	1,60	1,59
<i>Effort</i>	2,83	3,05
<i>Inadequacy</i>	2,21	3,24
<i>Retention</i>	3,63	3,53
<i>Independence</i>	2,82	2,93
Rata-Rata	2,56	2,76

Sumber: lampiran 3

Tabel 13 menunjukkan adanya perbedaan ragam *financial attitudes* dari kedua fakultas. Dimana mahasiswa FKIP terlihat memiliki skor rata-rata lebih tinggi terutama dari indikator *effort*, *inadequacy*, *independence* dibanding mahasiswa FEB. Disini dapat kita lihat bahwa mahasiswa FKIP lebih memiliki pola pikir mengenai keuangan yang baik dibanding mahasiswa fakultas Ekonomika dan Bisnis. Untuk sub konsep *obsession* dan *power* yang dimiliki mahasiswa FEB dengan mahasiswa FKIP dapat dikatakan hampir sama. Ini berarti mahasiswa kedua fakultas memiliki kecenderungan mengelola keuangan dengan baik dan kecenderungan untuk menggunakan uang mereka untuk mengendalikan orang. Namun pada indikator *effort* mahasiswa FKIP lebih tinggi sehingga dapat dikatakan mahasiswanya merasa pantas dengan uang dari hasil yang mereka kerjakan. Dan ini berdampak dengan indikator *independence* yang dimiliki mahasiswa FKIP tinggi yaitu lebih cenderung ingin mengendalikan uang yang mereka miliki sendiri. Indikator *inadequacy* mahasiswa FKIP juga tinggi yaitu merasa tidak pernah cukup uang sehingga mengakibatkan sub konsep *retention*nya menjadi rendah dibanding yang dimiliki oleh mahasiswa FEB.

Tabel 14. Perbandingan Rata-Rata Skor Indikator *Spending Habits* FEB FKIP

Spending Habits	FEB	FKIP
Perencanaan	2,75	2,72
Menabung	3,84	3,53
Pembelian Hal Yang Dianggap Penting	3,79	3,68
Rata-Rata	3,46	3,31

Sumber: lampiran 4

Tabel 14 menunjukkan adanya perbedaan *spending habits* dari kedua fakultas, dimana siswa FEB terlihat memiliki skor rata-rata lebih tinggi dibanding mahasiswa FKIP. Pada indikator perencanaan mahasiswa FEB lebih tinggi dibanding mahasiswa FKIP. Ini berarti mahasiswa fakultas Ekonomika dan Bisnis lebih cenderung memiliki perencanaan ketika akan mengeluarkan uang mereka dibanding mahasiswa FKIP. Sehingga ini berpengaruh pada indikator pembelian hal yang dianggap penting mahasiswa FEB tinggi dikarenakan mereka akan lebih cenderung memilih kebutuhan mereka yang

dianggap penting dan sudah terstruktur. Ini juga berdampak pada indikator menabung mahasiswa fakultas Ekonomika dan Bisnis menjadi tinggi.

V. PENUTUP

Dari penjabaran hasil penelitian diatas, dapat disimpulkan bahwa mahasiswi dan laki-laki FEB dan FKIP UKSW masing-masing memiliki ragam *financial attitudes* yang berbeda. Dimana untuk mahasiswa FEB mahasiswi yang memiliki kecenderungan *financial attitudes* lebih tinggi pada indikator *obsession*, *efforts*, *retention* dan *independence* dibanding laki-laki. Laki-laki hanya tinggi pada indikator *power* dan *inadequacy*. Namun berbanding terbalik dengan ragam *financial attitudes* yang dimiliki FKIP bahwa mahasiswa laki-laki yang memiliki kecenderungan tinggi pada indikator *obsession*, *power*, *inadequacy*, dan *independence* dibanding perempuan, yang hanya tinggi pada indikator *effort* dan *retention*.

Kemudian jika dilihat secara keseluruhan dari kedua fakultas didapatkan bahwa ragam *financial attitudes* laki-laki lebih tinggi pada indikator *obsession*, *power*, *inadequacy*, *independence* dibanding perempuan, yang hanya tinggi pada indikator *effort* dan *retention*. Sedangkan *financial attitudes* yang tinggi dari kedua fakultas tersebut adalah FKIP pada indikator *effort*, *inadequacy*, *independence* namun pada indikator *obsession* dan *power* memiliki kesamaan. Namun untuk indikator *retention* mahasiswa FEB lebih tinggi.

Kecenderungan *spending habits* dari kedua fakultas memiliki kesamaan yaitu mahasiswi memiliki *spending habits* yang tinggi dibandingkan laki-laki. sehingga secara keseluruhan mahasiswi yang memiliki *spending habits* yang tinggi.

Penelitian ini masih bisa dikembangkan dengan melibatkan mahasiswa/i dari fakultas yang lain sehingga dapat diketahui secara keseluruhan ragam *financial attitudes* dan *spending habits*. Selain itu penelitian ini juga dapat ditambah dengan faktor-faktor demografi semisal usia, suku dan faktor demografi yang lain yang diduga dapat mempengaruhi perilaku membelanjakan uang.

DAFTAR PUSTAKA

- Allen, K. & Kinchen. 2009. "*Financial Management Practise Of College Students* ", Victoriasouth Global Journal Of Bussines Resarch Volume 3 Number 1, LouisianaUniversity.
- Carpenter, M. J. & Moore, M. .2008." *Gender And Credit Behavior Among College Students :Implications For Consumer Educator Journal Of Family And Consumer* ", *Science Education* , Vol. 26, No.1, Spring /Summer, University Of South Carolina.
- Cummins, M., Haskel, J. H & Jenkins, S. 2009. "*Financial Attitudes And Spanding Habits Of University Fresmen* ", *Jurnal Of Economics And Economi Education Research* Volume 10, Number 1.
- Davises, M. 2009. *How To Make Your Teens Change Their Spending Habits* .<http://www.helium.com/items/1518772-teenage-spending>. 19November 2011.
- Edward, R., Allen M, W & Hayhoe, C. R. (2007). *Financial Attitudes and Familiy Communication about Students' finance: The Role of Sex Differences*, *Communication Reports*. Vol. 20. No. 2. October 2007, pp.90-100.
- Falahati, L., & Paim Hj, L. 2011. "*The Emergence Of Gender Differemces In Consumer Socialition Among Colage Student*". *Life Science Journal* 8. No. 3.

- Furnham, A. 1984. Many Sides of the Coin: the Psychology of Money Usage. *Personality and Individual Differences*. Vol. 5: 501-509.
- Furnham, A. 1999. "The Saving And Spending Habits Of Young People" *Journal Of Economic Psychology* 20,677-697, University College London.
- Hayhoe, C. R., Leach, L., Allen, M.W & Edwards, R. 2005. Credit Cards Held by College Students. *Association for Financial Counseling and Planning Education*. Vol. 16. No. 1: 1-10.
- Khrisna, A., Rofaida, R & Sari, M. 2010. Analisis Tingkat Literasi Keuangan di Kalangan Mahasiswa dan Faktor-Faktor yang Mempengaruhinya (Survei pada Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia). *Proceedings of the 4th International Conference on Teacher Education; Join Conference UPI & UPSI Bandung, Indonesia*: 522-560.
- Lai, W. C. 2010. "How Financial Attitudes And Practices Influence The Impulsive Buying Behavior Of College And University Students", *Social Behavior And Personality*, 38(3), 373-380.
- Medina, J.F., Saegart, J. & Graham, A. 1996. Comparison of Mexican-American and Anglo-American Attitudes Toward Money. *Journal of Consumer Affairs*, 30: 124-146.
- Mitchel, Wesley. 2008. *The Backward Art of Spending Money*. AmericanEconomicAssociation. <http://www.jstor.org/stable/1827579?seq2>. 19 November 2011.
- Pankow, D. 2010. "Financial Value ,Attitudes And Goals" , NDSU Extension Service Dakota State University. (www.ag.ndsu.edu). Diunduh tanggal 26 Oktober 2011.
- Utaminingsih, R. 2011. Financial Attitudes Dan Komunikasi Keluarga Tentang Pengeluaran Uang Saku: Berdasarkan Perbedaan Gender. Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga.
- Robbins, S.P. 2001. *Organizational Behavior*. New Jersey: Prentice Hall International.
- Robb, C. A. & Woodyard, A. S. 2011. Financial Knowledge and Best Practice Behavior. *Association for Financial Counselling and Planning Education*. Vol. 22. No. 1: 60-70.
- Stollak, M., Vandenberg, A. & Steinerjessica, R.K. "Student Budgeting And Spending Behaviors : Acomperative Study", *Journal Of Behavioral Studies Bussines*.
- Supramono & Utami, I. 2003. Desain Proposal Penelitian : Studi Akuntansi dan Keuangan. Fakultas Ekonomika Dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga.
- Tatzel, M. 2002. Money Worlds and Well-Being: An Integration of Money Dispositions, Materialism, and Price-Related Behavior. *Journal of Economic Psychology*. No. 23: 103-126.
- Troisi, J.D., Christopher, A. N., & marek, P. 2006. Materialism and Money Spending Disposition as Predictors of Economic and Personality Variables.
- Uyanto, S. S. 2009. Pedoman Analisis Data dengan SPP. Graha Ilmu, Jakarta. <http://www.businessdictionary.com/definition/habit-buying.html>. 19 November 2011.

**SIKAP ENTREPRENEURSHIP: KUNCI SUKSES KINERJA
PEREMPUAN PELAKU INDUSTRI KREATIF DI MALANG**
*Entrepreneurship: A Key Success on Women's Performance As Actor of
Creative Industry*

Rahayu Relawati¹ dan Titik Ambarwati²

¹Jurusan Agribisnis Fakultas Pertanian Peternakan Univ. Muhammadiyah Malang
rrelawati@yahoo.com

²Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Univ. Muhammadiyah Malang

Abstract

Attitude is one important factor of someone in doing entrepreneurial activity. This paper was written based on the first year research result of the multiyear (two years). The research aim was to obtain characteristic of the actors and the environment of creative industry. The research was done in Malang Municipality and Regency. In-depth interview was done to women as the actors of creative industry, their product was categorized into handicraft and fashion. Descriptive analysis was used to discuss attitude, knowledge and skill of the actors of creative industry and their family and business environment. The research result showed that women's attitude as the actor of creative industry were: hard work willing, hard willing, strong believe, honesty and responsibility, perseverance/diligence and tenacity, and future oriented. Knowledge about entrepreneur was tended be obtained from autodidact from their family and society environment. Likewise, technical skill of creative industry was obtained from their parent, group, magazine and internet as learning sources. Many entrepreneur women on creative industry running business of product that is not correlated with their formal education. However, they acknowledge that their formal education was beneficial in forming attitude and behavior to have willingness of learning from anywhere. So, the key success of women as the actor of creative industry was their entrepreneurship attitude.

Key words: *attitude, entrepreneurship, women, creative industry.*

I. PENDAHULUAN

Penelitian terdahulu (Relawati R., 2008) menemukan bahwa beberapa faktor penyebab *entrepreneurship* pada perempuan belum optimal adalah: motivasi mengawali usaha sebagai usaha sampingan sehingga kurang fokus pada upaya memajukan usaha; keluarga masih menganggap pekerjaan domestik merupakan tugas utama perempuan; kurang motivasi; pandangan suami bahwa istri tidak perlu terlalu capai mengurus usaha; dan perempuan sendiri masih banyak yang ragu-ragu akan keberhasilan menekuni enterprener. Pengetahuan, sikap dan ketrampilan sebagian besar perempuan pengusaha pemula tentang manajemen usaha terbatas. Mereka lemah pada aspek kesadaran kritis dan kontrol; serta pada akses dan partisipasi, namun cukup baik pada aspek kesejahteraan.

Pemerintah tengah serius menyusun program aksi pengembangan ekonomi kreatif yang ditargetkan bisa memberi sumbangan sekitar 7-8% terhadap PDB pada tahun 2015 (Antara News, 2008). Menteri Perdagangan Mari Elka Pangestu menyatakan potensi industri kreatif di Indonesia sangat besar mengingat kekayaan budaya yang beragam.

Untuk mencapai target ekonomi kreatif ada lima permasalahan utama industri kreatif yaitu: 1) kurangnya jumlah dan kualitas sumberdaya manusia; 2) pengembangan iklim yang kondusif; 3) penghargaan terhadap pelaku industri kreatif secara finansial maupun non-finansial; 4) teknologi komunikasi dan informasi yang terkait pengembangan akses pasar; dan 5) inovasi dalam industri kreatif.

Sikap merupakan salah satu faktor penting bagi seseorang melakukan aktivitas entrepreneur. Banyak diantara entrepreneur yang menuai sukses, lebih karena faktor sikap dan perilaku, bukan karena modal yang besar. Tujuan penelitian adalah menganalisis sikap, pengetahuan dan ketrampilan pelaku industri kreatif serta lingkungan keluarga lingkungan bisnis mereka.

Menurut Koentjaraningrat (1985) sikap merupakan suatu disposisi atau keadaan mental di dalam jiwa dan diri seseorang individu untuk mereaksi terhadap lingkungannya, baik lingkungan masyarakat, alamiah maupun lingkungan fisiknya. Dengan demikian sikap mental adalah sikap yang dapat menentukan langkah dan perbuatan seseorang (Suit & Almasdi, 2000). Selanjutnya dipertegas oleh Krech, et. al. (1962) bahwa dengan mengetahui sikap seseorang maka dimungkinkan untuk mengetahui atau memprediksi dan mengontrol perilaku orang lain.

Disamping mencakup aspek mental menurut Lange yang dikutip oleh (Azwar, 2000) sikap juga mencakup aspek respon fisik. Menurut Danuhadimedjo, (1998) seseorang yang memiliki perilaku atau watak yang baik dapat dikatakan sebagai orang yang memiliki kepribadian. Kepribadian seseorang yang tergolong baik akan diikuti dengan kebiasaan bersikap, berbuat dan berfikir secara sehat dan masuk akal.

Manusia wirausaha menurut Longenecker, et. al. (2000) adalah mereka yang mempunyai kebutuhan tinggi untuk dipenuhi, berkeinginan untuk mengambil resiko secara moderat, percaya diri yang kuat dan mempunyai kemampuan bisnis. Benih-benih wirausaha pada mereka dapat dilakukan dengan menggunakan sikap mental, sehingga sikap malas, rendah diri, ketergantungan dan lain-lain dapat digantikan dengan sikap maju dan ingin sukses di masa mendatang. Menurut Soemanto (1999) ada 6 ciri manusia yang memiliki sikap wirausaha yaitu: mempunyai kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidupnya, mempunyai keyakinan yang kuat apa yang ada pada dirinya sendiri, jujur dan tanggung jawab, mempunyai ketahanan fisik dan mental, tekun dan ulet dalam bekerja dan berusaha serta memiliki pikiran yang konstruktif dan kreatif.

Timmons and McClland dan Zimmerer seperti dikutip oleh Suryana (2001) menyatakan sikap dan perilaku wirausaha terdiri dari: komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya pada usaha, memiliki rasa tanggung jawab baik dalam mengontrol sumberdaya yang digunakan maupun terhadap keberhasilan berwirausaha, selalu berambisi untuk mencari peluang, tahan terhadap resiko dan ketidakpastian, percaya diri, berdaya cipta dan luwes, selalu memerlukan umpan balik sesegera mungkin, memiliki tingkat energik yang tinggi, memiliki dorongan untuk selalu unggul, berorientasi ke masa depan, selalu belajar dari kegagalan, dan kemampuan dalam kepemimpinan.

Penelitian bertujuan untuk menganalisis sikap entrepreneur perempuan pelaku industry kreatif yang mendukung keberhasilannya menjalankan bisnis.

II.STUDI/RISET TERKAIT

2.1.Studi Terdahulu

Penelitian terdahulu yang sudah dilakukan tentang Konsep *nurturing entrepreneurship* Berbasis Gender untuk Pemberdayaan Perempuan Pengusaha Pemula (Relawati R., 2008). Hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut.

Beberapa faktor penyebab *entrepreneurship* pada perempuan belum optimal adalah: motivasi mengawali usaha sebagai usaha sampingan sehingga kurang fokus pada upaya memajukan usaha; keluarga masih menganggap pekerjaan domestik merupakan tugas utama perempuan; banyak entrepreneur perempuan mempunyai latar belakang entrepreneur di lingkungan keluarga sejak kecil; pandangan suami bahwa istri tidak perlu terlalu capai mengurus usaha; dan perempuan sendiri masih banyak yang bersikap gamang (ragu-ragu) akan keberhasilan untuk serius menekuni entrepreneur.

Pengetahuan sebagian besar perempuan pengusaha pemula tentang manajemen usaha terbatas pada perencanaan usaha yang bersifat insidental, proses pembuatan produk pada usahanya dan cara pemasaran produk konvensional tanpa upaya promosi. Sikap sebagian besar perempuan pengusaha pemula sangat menginginkan pengembangan usaha walaupun belum didukung dengan upaya mencapainya, sedangkan sikap dalam berinvestasi mayoritas masih sekedar untuk menjalankan usaha. Keterampilan perempuan pengusaha pemula dalam manajemen usahanya masih rendah. Perencanaan usaha yang dilakukan tidak tercatat, proses produksi dilakukan sendiri dan pemasaran produk masih banyak yang belum disertai upaya promosi untuk meningkatkan penjualan.

Faktor pendukung *entrepreneurship* perempuan dari lingkungan keluarga adalah : berkurangnya beban kerja domestik, ada entrepreneur dari lingkungan keluarga besar, serta kemampuan modal keluarga. Faktor pendukung dari lingkungan masyarakat adalah kemampuan ekonomi komunitas pergaulan, pandangan komunitas terhadap kepribadian pengusaha, dan kerjasama pengusaha terkait.

Faktor penghambat *entrepreneurship* perempuan dari lingkungan keluarga adalah : beban kerja domestik ; kemampuan ekonomi keluarga lemah. Faktor penghambat dari lingkungan masyarakat adalah sempitnya lingkungan pergaulan; kemampuan ekonomi komunitas pergaulan rendah; pandangan komunitas terhadap kepribadian pengusaha kurang baik.

Keberdayaan perempuan pengusaha pemula sebagai berikut : sangat lemah pada aspek kesadaran kritis dan kontrol; lemah pada aspek akses dan partisipasi dan relatif cukup baik pada aspek kesejahteraan.

Penelitian lain oleh **Relawati R. (2003)** tentang “Analisis Gender Pada Wirausaha Agribisnis” menemukan bahwa wirausaha florist di Kota Malang banyak melibatkan perempuan sebagai pengelola usaha. Mereka belum memisahkan secara tegas antara manajemen rumah tangga dan manajemen usaha terutama pada aspek keuangan sehingga kinerja usaha kurang dapat dievaluasi secara cermat. Pada kasus ini dan pada banyak kasus usaha rumah tangga yang lain, perempuan pengelola usaha belum memiliki sikap *entrepreneur* yang profesional sehingga usaha sulit untuk berkembang menjadi besar.

Relawati R. (2006) dalam temuan awal dari penelitian tentang “Penguatan Jaringan Usaha Melalui Wadah Organisasi Perempuan” mengungkapkan bahwa perempuan pengusaha pemula mempunyai potensi dan kemauan untuk mengelola usaha. Hanya saja motivasi usaha mereka masih terbatas pada usaha sampingan sebagai tambahan atas pendapatan suami. Kendala pengembangan usaha yang ditemukan terutama adalah rendahnya spirit entrepreneur dan lemahnya jaringan pemasaran. Hal ini perlu diperbaiki melalui pembinaan terhadap perempuan pengusahanya. Pembinaan yang dibutuhkan meliputi sikap mental *entrepreneur*, pembinaan teknis produksi dan manajemen

pemasaran. Penelitian tersebut belum menjawab bagaimana metode pembinaan tersebut agar lebih efektif untuk menumbuhkan jiwa *entrepreneur*.

2.2. Apakah Entrepreneurship dapat Diajarkan ?

Banyak debat yang mempertanyakan apakah jiwa entrepreneurship dapat diajarkan. Banyak pernyataan yang menentang pembelajaran entrepreneurship dengan beberapa argumen. Beberapa pernyataan Ann Winblad (dalam Gray, Patricia et al, 2006) seperti : “sukses seseorang lebih banyak tergantung pada temperamen daripada pelajaran; seorang entrepreneur itu semacam orang jenius yang dilahirkan; software pembentuk entrepreneur adalah dalam DNA” Pernyataan Paul Fleming (dalam Gray, Patricia et al, 2006) seperti : Entrepreneurship adalah sesuatu yang profesor tidak dapat ajarkan; Tahap yang harus Anda ambil adalah risiko yang harus diambil”. Pernyataan Doris Christopher : Membangun bisnis yang sukses adalah kesabaran; kesabaran untuk bisnis Anda bukan sesuatu yang dapat Anda pelajari di ruang kelas”

Berbagai pernyataan tersebut memang menyanggah bahwa entrepreneurship dapat dipelajari, namun di sisi lain pernyataan-pernyataan tersebut dapat dijadikan sebagai materi yang harus dipelajari dalam proses *nurturing entrepreneurship*.

Mempelajari entrepreneurship bukan sekedar belajar tentang membuat draf rencana bisnis tetapi peserta belajar membangun jaringan yang berharga. Mereka dapat menyiapkan cara untuk membuat keputusan yang etis yang seringkali harus dihadapi kebanyakan pelaku bisnis. Mereka dapat memberikan entrepreneur pemula satu tempat yang aman untuk *me-launching* bisnis dan mengambil pelajaran berharga dari kegagalan bisnis – tanpa konsekuensi bahwa mereka menghadapi kegagalan tersebut di bisnis sesungguhnya.

Sementara itu Frazer, Gordon (2007) menyatakan pandangannya tentang *nurturing the entrepreneurial qualities* pada pekerja di suatu organisasi. Penulis mengobservasi bahwa dukungan perilaku entrepreneurship seringkali merupakan cara terbaik untuk mempromosikan inovasi perusahaan. Menurutnya pekerja pemberdayaan pekerja yang membolehkan perilaku entrepreneur merupakan tahap pertama dalam mengekspresikan inovasi. Bahkan perusahaan besar juga perlu mengadopsi agility dan pendekatan organisasi yang lebih kecil agar tetap kompetitif.

2.4. Karakteristik Entrepreneur

Charina A. (2004) telah melakukan penelitian tentang “Identifikasi Karakteristik Entrepreneur Sukses Dan Analisis Perbedaan Kelompok Entrepreneur (Studi Kasus Dengan 22 Sampel Pengusaha Sukses Di Kec.Cikoneng. Ciamis)”.

Penelitian ini berusaha mencari gambaran karakteristik entrepreneur yang sukses dengan mengacu pada teori Robert D. Hisrich dan Michael P.Peter, yaitu diukur berdasarkan kategori entrepreneurship feelings dan background entrepreneurnya. Disamping itu, penelitian ini juga mencoba untuk menganalisis perbedaan karakteristik pada dua kelompok entrepreneur yaitu kelompok founder dan non founder. Dua puluh dua orang pengusaha sukses di daerah Cikoneng, Ciamis dijadikan sampel dalam penelitian ini. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui proses wawancara dan penyebaran kuesioner.

Dari hasil penelitian didapatkan bahwa ternyata tidak semua pengusaha sukses memiliki *entrepreneurship feelings* yang tinggi, dan terdapat perbedaan karakteristik antara kelompok founder dan non founder. Founder memiliki *risk taking* dan *need for achievement* yang lebih tinggi dibanding non founder. Begitu juga pada sisi *background*-nya, terdapat perbedaan lingkungan keluarga, pengalaman serta *chronological age*. Namun perbedaan karakteristik entrepreneur tersebut ternyata tidak berpengaruh terhadap kesuksesan usaha mereka. Mereka justru sukses karena memiliki spesifikasi tertentu.

Kelompok entrepreneur founder berhasil karena kemampuan si founder dalam memilih dan menemukan jenis usaha, sedangkan keberhasilan kelompok non founder lebih ditentukan karena kemampuan dalam meniru dan mengembangkan usaha yang sebelumnya ada dan telah berhasil. Penelitian Charina mendasari kerangka pemikiran penelitian ini bahwa jiwa *entrepreneurship* dan *need for achievement* sangat penting dan perlu ditumbuhkan di kalangan perempuan pengusaha pemula.

III.METODE PENELITIAN

3.1.Tempat Penelitian dan Unit Analisis

Tempat penelitian ditentukan secara sengaja (*purposive*) yaitu di Kota Malang. Unit analisis dibatasi pada perempuan pelaku industri kreatif yang terhimpun dalam wadah asosiasi perempuan wirausaha, seperti: HWPRI (Himpunan Wanita Pekerja Rumahan Indonesia), IPAS (Ikatan Pengusaha Aisyiyah, dan IWAPI (Ikatan Wanita Pengusaha Indonesia). Informan entrepreneur perempuan pelaku industri kreatif ditemukan sebanyak 11 orang. Penentuan sampel secara *purposive* dengan pertimbangan informan adalah pelaku industri kreatif yang menjadi pengelola secara mandiri (bukan karena suami yang menjadi pengusaha), memulai usaha dari nol dan mengembangkan usaha tersebut hingga berkembang.

3.2.Jenis data

Jenis data adalah data primer yang diperoleh dari informan perempuan pelaku industri kreatif di Kota Malang. Data primer yang diambil meliputi: data lingkungan bisnis, karakteristik pelaku usaha dan lingkungan keluarganya, serta kebutuhan materi untuk pembelajaran sikap *entrepreneurship*. Data primer bersifat kualitatif dan kuantitatif sehingga diharapkan dapat memberikan gambaran komprehensif tentang pelaku usaha kreatif dan lingkungannya.

3.3.Analisis data

Analisis deskriptif kualitatif digunakan untuk menjawab berbagai tujuan penelitian, yaitu merekonstruksi fenomena yang dialami perempuan pelaku industri kreatif anggota keluarga dan para pekerjanya dalam bentuk yang mereka sendiri alami. Analisis ini diharapkan mampu memberikan gambaran detail tentang industri kreatif yang dikelola perempuan.

Secara khusus definisi operasional dari sikap *entrepreneurship* (wirausaha) diukur dari 5 indikator sikap berikut: kemauan kerja keras, keyakinan yang kuat, kejujuran dan tanggungjawab, ketekunan dan keuletan, orientasi masa depan.

Kemauan kerja keras. Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seorang pengusaha. Sikap kerja keras harus dimiliki oleh seorang pengusaha, dalam hal ini unsur disiplin memainkan peranan yang penting karena ia harus dapat mengatur waktu sesuai irama kehidupannya. Selain itu ada elemen penting dalam keberhasilan kerja keras yaitu berserah diri kepada Allah SWT dengan selalu berdoa kepadaNya.

Keyakinan yang kuat. Seorang pengusaha harus memiliki keyakinan diri bahwa kita akan dapat meraih kesuksesan dalam menjalankan usaha jangan ragu dan bimbang. Niatkan untuk bekerja dengan baik kemudian kita berserah diri. Keyakinan ini diimplementasikan dalam tindakan sehari-hari, melangkah dengan pasti.

Kejujuran dan tanggungjawab. Sikap jujur dan tanggung jawab mutlak diperlukan agar pengusaha bisa sukses. Dengan modal kejujuran dan tanggung jawab akan mempermudah seseorang dalam mengembangkan suatu usaha dan kreativitas. Bahkan dikatakan bahwa kunci sukses dalam berwirausah adalah adanya kepercayaan dari orang lain pada kita.

Ketekunan dan keuletan. Seorang pengusaha harus tekun dan ulet dalam bekerja dan berusaha. Dia sebagai sosok yang percaya pada kekuatan pribadinya sendiri untuk mencapai kemajuan dan kesuksesan hidup.

Orientasi masa depan. Seorang pengusaha yang berhasil harus mempunyai perspektif, mempunyai visi ke depan tentang apa yang hendak dilakukan dan yang ingin dicapai. Oleh karena itu faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh ke depan. Untuk menghadapi pandangan jauh ke depan, seorang pengusaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang agar jelas langkah-langkah yang dilaksanakan.

Pengukuran variabel yang digunakan adalah skala Likert empat jenjang yang disusun dalam kuesioner semi terbuka. Sikap pengusaha diukur dalam empat jenjang kontinum skala Likert dari sangat rendah sampai dengan sangat tinggi. Alternatif jawaban serta pemberian skor untuk sikap pengusaha sebagai berikut:

Jawaban A	:	ST (sangat Tinggi)	:	diberi skor 4
Jawaban B	:	T (tinggi)	:	diberi skor 3
Jawaban C	:	R (rendah)	:	diberi skor 2
Jawaban D	:	SR (sangat Rendah)	:	diberi skor 1

3.4. Teknik analisis data

Untuk mengetahui tingkatan sikap pengusaha digunakan rumus Rentang Skala (Husein Umar, 2001 : 225). Adapun rumus dari rentang skala adalah sebagai berikut:

$$Rs = \frac{n(m-1)}{m}$$

Keterangan:

Rs : rentang skala

n : jumlah sampel

m : jumlah alternatif jawaban tiap item pertanyaan

Penilaian tinggi rendahnya sikap sebagai berikut :

$$Rs = \frac{n(m-1)}{m}$$

$$Rs = \frac{11(4-1)}{4}$$

$$Rs = 8,25 \text{ dibulatkan menjadi } 9$$

Kriteria penilaian sikap pengusaha sebagai berikut:

11 - 19 : sikap pengusaha sangat rendah

20 - 28 : sikap pengusaha rendah

29 - 37 : sikap pengusaha tinggi

38 - 46 : sikap pengusaha sangat tinggi

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Perempuan pelaku industri kreatif yang menjadi informan bergerak di bidang industri kerajinan, fashion dan toko barang seni atau kerajinan. Diantara informan ada yang memenuhi ketiga kriteria bidang industri kreatif yaitu menjadi produsen barang kerajinan dan fashion sekaligus membuka butik untuk memasarkannya. Ada juga yang hanya dua bidang yaitu produsen kerajinan dan show room-nya serta produk fashion dan show room-nya.

Tabel 1. Rentang Skala Sikap Entrepreneur Perempuan Pelaku Industri Kreatif

Item	Jawaban				Jumlah responden	Skor	Skala
	A	B	C	D			
1	4	7	-	-	11	37	Tinggi
2	5	6	-	-	11	38	Sangat Tinggi
3	7	4	-	-	11	40	Sangat Tinggi
4	4	7	-	-	11	37	Tinggi
5	6	5	-	-	11	39	Sangat Tinggi
Jumlah skor						191	
Rata-rata skor						38,2	Sangat Tinggi

Keterangan:

A: sangat tinggi skor 4, B: tinggi skor 3, C: rendah skor 2, D: sangat rendah skor 1.

Contoh perhitungan: Skor 37 $\rightarrow (4 \times 4 \text{ orang}) + (3 \times 7 \text{ orang}) = 37$

Sikap pelaku industri kreatif sangat penting untuk mempengaruhi kemampuan mereka dalam mengelola usaha. Wawancara mendalam mengungkap sikap mereka sebagai enterprener. Hasil pengukuran sikap pada lima indikator tercantum pada Tabel 1.

Dari tabel rentang skala tentang sikap pengusaha tersebut dapat disimpulkan bahwa dari 11 pengusaha rata-rata mempunyai sikap wirausaha yang sangat tinggi. Hal tersebut dapat tercermin dalam masing-masing indikator sikap pengusaha yang meliputi: mempunyai kemauan yang keras, keyakinan yang kuat, kejujuran dan tanggung jawab, ketekunan dan keuletan serta berorientasi masa depan tinggi.

Indikator kemauan kerja keras memiliki skor sebesar 37, skor ini terletak pada skala tinggi. Artinya kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seorang pengusaha. Selain itu ada elemen penting dalam keberhasilan kerja keras yaitu berserah diri kepada Allah SWT dengan selalu berdoa kepadaNya.

Kemauan kerja keras ada 4 informan yang mempunyai skala pengukuran sikap sangat tinggi, yaitu produsen keramik di Dinoyo, produsen kerajinan quilting dan fashion di Singosari, produsen kerajinan manik-manik di Malang dan produsen sulam pita dan bunga kering di Malang. Kemauan kerja keras ditunjukkan dengan perintisan usaha mulai dari nol, berusaha bangkit ketika mengalami kegagalan bahkan sampai terpuruk dan mau membina pekerja langsung dengan ketrampilan yang dimiliki.

Satu gambaran singkat dari informan produsen keramik adalah dia memulai usaha pada tahun 1992 dengan mengecat keramik. Dia membeli keramik polos satu kardus mie instan, dicat sendiri untuk dijual eceran. Kemauan untuk belajar sangat kuat dalam rangka terus memperbaiki desain mengikuti event pameran dan setiap kemunculan menggunakan desain painting yang berbeda. Ketika dibohongi orang dalam urusan bisnis menjadi pemacu semangat agar tidak jatuh sampai parah, setiap kejatuhan selalu berusaha bangkit. Satu contoh ketika baru merintis usaha untuk pameran di Yogyakarta mereka sekeluarga (dengan anak yang masih kecil) membawa sendiri keramik menggunakan mobil station bercampur orang dengan barangnya. Informan ini juga secara langsung mengajarkan teknik produksi dan painting keramik, karyawan bagian painting sebanyak 3 orang melukis keramik sesuai arahan pemilik usaha. Gambaran tersebut menunjukkan kemauan kerja keras. Kerja keras serupa juga dimiliki pada informan lainnya.

Indikator keyakinan yang kuat mempunyai skor sebesar 38, skor ini terletak pada skala sangat tinggi artinya seorang pengusaha harus memiliki keyakinan untuk dapat meraih kesuksesan dalam menjalankan usaha. Keyakinan yang sangat tinggi ini diimplementasikan dalam tindakan sehari-hari, melangkah dengan pasti.

Keyakinan yang kuat sangat tinggi ada 5 informan yang mempunyai skala pengukuran sikap sangat tinggi yaitu: pengrajin keramik di Dinoyo, pengrajin quilting dan fashion, pengrajin manik-manik, pengrajin sulam pita dan bunga kering, dan toko batik di Malang. Keyakinan yang kuat ditunjukkan dengan optimisme akan keberhasilan, tidak takut mengalami kegagalan dan mau membina pekerja langsung dengan ketrampilan yang dimiliki.

Satu gambaran singkat dari informan pengrajin kerajinan quilting dan fashion yang rela tidak menggunakan pendidikan formalnya di untuk bekerja di luar rumah. Namun dia yakin bahwa dia memiliki potensi diri pada sisi yang lain. Dia juga mempunyai *bargaining position* dengan suami sehingga ketika dia tidak diperbolehkan bekerja di luar rumah mengajukan syarat diperbolehkan bekerja di rumah tanpa meninggalkan anak-anak di rumah. Pada kenyataan saat ini ketika dia sudah berhasil sebagai entrepreneur akhirnya harus sering juga meninggalkan rumah, namun anak-anak sudah cukup besar. Jika dia tidak memiliki keyakinan yang kuat mustahil dia dapat memutuskan hal yang mungkin berat bagi sebagian besar orang.

Indikator kejujuran dan tanggung jawab mempunyai skor sebesar 40, skor ini terletak pada skala sangat tinggi. Artinya sikap jujur dan tanggung jawab mutlak diperlukan agar pengusaha bisa sukses. Bahkan dapat dikatakan bahwa kunci sukses seorang pengusaha dalam berwirausaha adalah adanya kepercayaan dari orang lain.

Kejujuran dan tanggung jawab sangat tinggi dimiliki oleh tujuh informan yaitu pengrajin keramik, pengrajin manik-manik, pengrajin sulam pita dan bunga kering, pengrajin bordir, pemilik toko bordir, pengrajin bordir dan batik, serta pengrajin quilting dan fashion. Kejujuran ditunjukkan dengan keinginan berbagi kesejahteraan (pendapatan) secara adil antara diri enprepreneur dengan perempuan dalam kelompok usahanya, mereka tidak engine mengeksploitasi orang-orang yang membantu bisnisnya. Oleh karena itu hubungan pekerja dan bos tidak ditemukan dalam usaha mereka. Tanggung jawab yang sangat tinggi ditunjukkan dengan keinginan mereka untuk membina kelompok perempuan yang tidak mempunyai pendapatan ekonomi dari karyanya sendiri. Dengan diajak usaha bersama para perempuan (dan laki-laki) dalam kelompoknya mengambil manfaat ekonomi untuk kesejahteraan mereka.

Salah satu deskripsi yang menguatkan indikator sikap tersebut dapat diperoleh dari pengrajin sulam pita dan bunga kering. Berbagai aktivitas pembinaan dan advokasi untuk perempuan pekerja rumahan dilakukan untuk memberikan penguatan pada aspek organisasi, ekonomi, kesehatan dan kesejahteraan sosial. Pemberdayaan ekonomi menjadi entry point untuk melakukan pemberdayaan dalam bidang lainnya. Berbekal ketrampilan yang dimiliki dan bakat kepemimpinannya maka Ibu Peni membina perempuan pekerja rumahan tersebut dan dihimpun dalam organisasi. Mereka diberi ketrampilan kerajinan untuk mendapatkan manfaat ekonomi. Tentu ketrampilan andalannya adalah sulam pita dan kerajinan bunga kering. Tujuan pembinaan adalah agar mereka secara bertahap memiliki kemandirian ekonomi, dan akan lebih baik jika mereka menjadi *Self Employed* (mempunyai usaha sendiri).

Indikator ketekunan dan keuletan mempunyai skor sebesar 37 skor ini terletak pada skala tinggi, artinya seorang pengusaha harus tekun dan ulet dalam bekerja dan berusaha. Pengusaha merupakan sosok yang percaya pada kekuatan pribadinya sendiri untuk mencapai kemajuan dan kesuksesan hidup.

Indikator ketekunan dan keuletan sangat tinggi dimiliki oleh pemilik toko fashion batik Pekalongan, pengusaha bordir, pengrajin sulam pita dan bunga kering, dan pengrajin bordir dan batik. Ketekunan dan keuletan ditunjukkan dengan semangat menekuni

pekerjaan walaupun tidak langsung berhasil, serta mau mengerjakan pekerjaan yang sederhana (tidak bergengsi) namun menentukan keberhasilan usahanya kelak.

Satu gambaran tentang ketekunan dan keuletan sangat tinggi dimiliki antara lain oleh pemilik toko fashion batik Pekalongan. Karena menerima pesanan batik dengan desain khusus maka Ibu Ida harus mengontrol produk sejak dari proses produksi. Dia tidak kurang akal, kerjasama produksi dilakukan bersama usaha keluarga. Namun kontrol produksi, kemauan desain seperti apa tetap dipegang langsung olehnya. Jadi dia harus mondar-mandir perjalanan dengan bis (sekitar 11 jam) dari Malang ke Pekalongan. Dia pulang kampung ke Pekalongan setiap ada order baru yang perlu penjelasan spesifik dalam desain batik, logo dan model bajunya. Namun jika produk yang diminta umum maka Ibu Ida cukup berkomunikasi jarak jauh produk dikirim setelah selesai produksi. Pada kurun waktu lima tahun terakhir ketika batik menjadi makin populer dan banyak dipromosikan pemerintah sebagai produk hasil karya bangsa Indonesia dan harus kita masyarakatkan, maka bisnis Ibu Ida menjadi semakin bersinar.

Indikator orientasi masa depan mempunyai skor sebesar 39, skor ini terletak pada skala sangat tinggi, artinya seorang pengusaha yang berhasil harus mempunyai perspektif, mempunyai visi ke depan tentang apa yang hendak dilakukan dan yang ingin dicapai. Untuk menghadapi pandangan jauh ke depan, seorang pengusaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

Orientasi masa depan sangat tinggi dimiliki oleh pengrajin keramik, pengrajin manik-manik, pengrajin sulam pita dan bunga kering, pemilik toko fashion batik Pekalongan, pengrajin bordir dan batik, serta pengrajin quilting dan fashion. Orientasi masa depan sangat tinggi ditunjukkan dengan kemauan belajar tinggi untuk mengembangkan inovasi dan berinvestasi yang bermanfaat bagi usaha di masa.

Gambaran orientasi masa depan sangat tinggi misalnya ditunjukkan oleh pengrajin keramik. Dia mulai dengan menyewa tempat usaha sendiri (tidak bergabung di rumah mertua). Dia terus belajar dan merasa makin pintar karena awalnya dibohongi. Suami membantu ibu Yani dalam mempelajari teknik pembakaran keramik dengan oven yang efisien namun menghasilkan keramik bagus dan mengkilat. Suami juga selama satu minggu belajar ke Balai Keramik Indonesia di Bandung untuk teknologi pengovenan keramik. Saat ini usaha keramik sudah boleh dikatakan yang paling maju di Malang. Ibu Yani sering mengikuti pameran di tingkat nasional dan internasional.

Hasil pengukuran sikap entrepreneur perempuan industry kreatif tersebut memperkuat pendapat Soemanto (1999) bahwa ada 6 ciri manusia yang memiliki sikap wirausaha yaitu: mempunyai kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidupnya, mempunyai keyakinan yang kuat apa yang ada pada dirinya sendiri, jujur dan tanggung jawab, mempunyai ketahanan fisik dan mental, tekun dan ulet dalam bekerja dan berusaha serta memiliki pikiran yang konstruktif dan kreatif.

Hasil pengukuran sikap entrepreneur perempuan tersebut juga mendukung pendapat Longenecker, et. al. (2000) bahwa manusia wirausaha adalah mereka yang mempunyai kebutuhan tinggi untuk dipenuhi, berkeinginan untuk mengambil resiko secara moderat, percaya diri yang kuat dan mempunyai kemampuan bisnis. Benih-benih wirausaha pada mereka dapat dilakukan dengan menggunakan sikap mental, sehingga sikap malas, rendah diri, ketergantungan dan lain-lain dapat digantikan dengan sikap maju dan ingin sukses di masa mendatang.

Menurut Putra et.al. (2008) sikap seorang pengusaha harus mengaplikasikan sikap PAKSA. **Pray:** adalah kekuatan doa yang ditunjukkan dengan kehidupan religius yang baik. Oleh karena itu kunci sukses keberhasilan seorang pengusaha ditentukan oleh seberapa besar kedekatannya terhadap sang pencipta. **Attitude:** sikap yang baik tumbuh

dari pola pikir dan hati yang bersyukur sehingga tercipta *possitive thinking* dan *possitive feeling*. Pengusaha yang pikiran serta perasaannya serba positif akan mengundang kebaikan dari siapapun di sekelilingnya. Pekerjaan mereka pun dimudahkan dengan datangnya orang-orang yang dengan senang hati bekerjasama dengan mereka, oleh karena itu menjaga sikap dan akhlak menjadi poin penting bagi pengusaha. **Knowledge**: untuk mendapatkan pengetahuan tidak dapat lepas dari proses belajar. Pengusaha yang tidak mau belajar tidak akan berkembang. Belajar merupakan investasi, semakin banyak yang dipelajari dan semakin berkualitas maka semakin besar pula investasinya. **Skill**: keahlian adalah kemampuan pengetahuan yang diaplikasikan dan dilakukan dengan benar. Seringkali kemampuan berhubungan dengan ketekunan dan kecintaan terhadap pekerjaan sehingga akan menghasilkan kemampuan yang luar biasa. **Action**: tindakan. Seorang pengusaha walaupun sudah berdoa, bersikap baik, terus belajar dan mempunyai kemampuan tetapi jika belum melakukan dan bekerja dengan baik maka hasilnya sama saja dengan tidak berbuat apapun.

Untuk meraih sukses maka seorang pengusaha harus melakukan kerja keras dan kerja cerdas. Konsep PAKSA harus dikuatkan dengan akronim PAKU BESI. **Perjuangan**: perjuangan mengandung makna gigih. Pengusaha sejati adalah pejuang sejati, dia tidak hanya sekedar melakukan tetapi juga memperjuangkan usahanya sehingga menghasilkan sesuatu yang terbaik. **Antusias**: motivasi yang berkobar serta optimisme yang menghasilkan antusiasme. Seorang pengusaha yang sukses adalah orang yang antusias terhadap usahanya. **Konsisten**: ketekunan memerlukan konsistensi. Seorang pengusaha sejati tidak akan naik turun kualitas kerjanya, kualitas hasil kerja mereka tetap terjaga. **Ulet**: keuletan merupakan kualitas pribadi seseorang untuk tidak mudah menyerah. Pengusaha akan mengatakan hal itu sulit tetapi bisa dilakukan.

Berani: jiwa pemberani harus dimiliki oleh seorang pengusaha. Seorang pengusaha sejati akan berani menghadapi segala resiko dalam usahanya. **Energik**: Seorang pengusaha tidak akan terlihat murung, etos kerja mereka dibarengi oleh penampilan yang segar dan ceria. **Sigap**: Seorang pengusaha dapat memanfaatkan semua peluang dan mampu melihat setiap situasi serta kesempatan yang ada dengan jeli. **Inisiatif**: seorang pengusaha adalah orang yang memiliki inisiatif dan tidak terlalu banyak menunggu. Inisiatif diperlukan untuk mencoba strategi atau kiat baru untuk mengatasi masalah dengan berbagai alternatif solusi.

Jika dibandingkan dengan hasil penelitian pada perempuan pengusaha pemula (Relawati R., 2008) maka perempuan pelaku industri kreatif meskipun pada awalnya mengawali usaha sebagai usaha sampingan namun pada perkembangan berikutnya lebih fokus pada upaya memajukan usaha. Keluarga juga lebih toleran dengan aktivitas entrepreneur perempuan di luar rumah bahkan mereka juga bias bepergian ke luar kota bahkan luar negeri untuk urusan bisnis. Diantara mereka bahkan suami menjadi pendukung kuat, misalnya dengan membantu hal-hal teknis seperti persiapan perangkat untuk pameran di Jakarta. Satu persamaan adalah perempuan entrepreneur memiliki waktu lebih leluasa untuk mengembangkan usaha ketika anak-anaknya sudah cukup besar (tidak punya anak BALITA).

V. PENUTUP

Sikap perempuan pelaku industri kreatif berupa kemauan keras, keyakinan yang kuat, kejujuran dan tanggung jawab, ketekunan dan keuletan serta orientasi ke masa depan. Pengetahuan tentang wirausaha cenderung diperoleh secara otodidak dari lingkungan keluarga dan masyarakat. Demikian juga ketrampilan teknis industri kreatif diperoleh dari orang tua, kelompok sebagai sumber belajar dan majalah serta internet. Banyak diantara

perempuan pelaku industry kreatif menjalankan bisnis produk yang tidak berkaitan dengan pendidikan formalnya. Namun mereka mengakui bahwa pendidikan formal mereka tetap bermanfaat dalam membentuk sikap dan perilaku mereka untuk mau terus belajar dari sumber manapun. Jadi kunci sukses kinerja perempuan pelaku industry kreatif adalah pada sikap entrepreneurship mereka.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Dirjen DIKTI – DEPDIKNAS atas kesempatan dan dukungan dana Penelitian Hibah Bersaing Tahun Anggaran 2010.

DAFTAR PUSTAKA

- Azwar,S,2002. *Sikap Manusia Teori dan Pengukurannya*. Pustaka Pelajar, Yogyakarta.
- Charina Anne, 2004. *Identifikasi Karakteristik Entrepreneur Sukses Dan Analisis Perbedaan Kelompok Entrepreneur (Studi Kasus Dengan 22 Sampel Pengusaha Sukses Di Kec. Cikoneng. Ciamis)*. Thesis Pascasarjana Teknik Industri - Institut Teknologi Bandung.
- Danuhadimedjo, DR,1998. *Kewiraswastaan dan Pembangunan*. Penerbit: Alfabeta, Bandung.
- Faisol, 2007. *Manajer, Entrepreneur, Intrapreneur dan Seminar*. Dipublikasikan di Internet:
<http://www.kaltimpost.web.id/berita/index.asp?IDKategori=Opini&id=195119>
- Frazer, Gordon, 2007. *Nurture your inner entrepreneurs*. Computer Weekly; 12/11/2007, p16-18, 2p, 2 color.
- Gerber, Michael E., 2008. *Awakening entrepreneur Within*. HarperCollins Publishers, New York, USA.
- Gray, Patriccia B., Field, Anne, FSB, 2006. *Can Entrepreneurship Be Taught?* Fortune Small Business, 15473171, March 2006, Vol. 16, Issue 2/3. IOWA CITY.
- Koentjaraningrat,1985. *Kebudayaan Mentalitas dan Pembangunan*. Penerbit: PT Gramedia, Jakarta.
- Longenecker, G.J; Moore,W.C; Petty, J.W, 2001. *Kewirausahaan Manajemen Usaha Kecil*. Penerbit: Salemba Empat, Jakarta.
- Macionis, John J., 1996. *Society The Basics*, Third Edition. Prentice-Hall, New Jersey, USA.
- Plog, Fred and D.G.Bates, 1979. *Cultural Anthropology*. Second Edition. Alfred A.Knoff, Inc. USA.
- Putra, J. Eka dan Bambang Trim, 2008. *Kunci Sukses Pengusaha: PAKSA*. Sumber: *Becoming an Entrepreneur is Easy*, cetakan pertama. Penerbit PT Menuju Insan Cemerlang, Surabaya.
- Relawati, Rahayu, 2003. *Analisis Gender Pada Wirausaha Agribisnis (Studi Kasus pada Wirausaha Florist di Kota Malang)*. Laporan Penelitian Dosen Muda DIKTI.
- Relawati, Rahayu, 2006. *Penguatan Jaringan Usaha Melalui Wadah Organisasi Perempuan (Studi Kasus pada Usaha Milik Warga Aisyiyah di Kota Malang)*. Laporan Penelitian Program Penelitian Unggulan (P2U) UMM.
- Relawati, Rahayu (2008). *Konsep Nurturing Entrepreneurship Berbasis Gender untuk Pemberdayaan Perempuan Pengusaha Pemula*. Laporan Penelitian Fundamental DIKTI Tahun 2008.

- Soemanto,W,1999. *Sekuncup Ide Operasional Pendidikan Wiraswasta*, Penerbit: Bina Aksara, Jakarta.
- Suit,Y dan Almasdi, 2000. *Aspek Sikap Mental dalam manajemen Sumberdaya Manusia*, Penerbit: Ghalia Indonesia, Jakarta.
- Utrecht, A., 1989. *Women's Role in Rural Industrialisation: the Case of Java* (MA thesis), The Hague, ISS.



**DIGITAL ECONOMY : PENERAPAN E-BUSINESS SEBAGAI STRATEGI PENGEMBANGAN
DAN PENGUATAN UKM DALAM RANGKA PENINGKATAN KINERJA UKM**

Estu Widarwati

Program Studi Manajemen

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Sutaatmadja Subang

Email : e_witd@yahoo.com

ABSTRAC

This study is conducted to know the description of e-business application as one of SME's development and trengthening in order to improve its performance through efficiency and competitiveness that have market driven oriented. The world has entered a new era that economic based on science is referred to as the digital economy and its presence is marked by e-business offers buyers and sellers a new form of communication and provides an opportunity to create new marketplace. E-business rise trade transactions that use hand phone, email, internet, website as a medium of communication, collaboration, and co-operation between companies or between individual. Theoritical studies suggest in general that the development of e-business results in higher firm performance as results of lower search and head-to-head comparison cost. Implementation of e-business in SME's though optimal utilization of information and communication technology is expected to open up more SME's opportunities to win the global competition, especially in improving acces to financial and non financial information, product quality improvement, cost cutting is significantly as well as product promotion and expansion of contact between buyers and supplies, which thoese can improve the performance of SME's.

This mini research method used descriptive analysis, and to answer the research aim and test of hyphotesis was used the statistics analysis with software SPSS, especially used the correlation analysis, regression, F-test and t-test. This study is based on primary data from some commodity sectors of SME's sample in Yogyakarta. The result obtained demonstrate e-business application has a significant relationship to SME's Performance regarding both the total productivity and the total cost of SME's. Although the using of e-business is still limited, however, has discovered the existence of e-business influence on the SME's performance.

Keyword : e-business, internet, SME's performance

I. PENDAHULUAN

Kesuksesan setiap usaha akan sangat bergantung pada manajemen yang efektif. Penyelenggaraan manajemen perusahaan merupakan suatu tantangan yang perlu ditangani secara profesional, sehingga usaha dapat berjalan efisien dan menguntungkan. Semangat dan ketekunan kerja saja tidak menjamin kesuksesan manajemen dalam mengelola kegiatan perusahaan. Untuk dapat bertahan dan memenangkan persaingan dunia usaha, suatu perusahaan bertanggung jawab dalam mengembangkan strategi dan rencana taktis secara berkesinambungan. Perusahaan harus menganalisis lingkungan persaingan serta menjalankan fungsi-fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan dari kegiatan operasional untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu peningkatan nilai perusahaan.

Terkadang diperlukan bagi perusahaan untuk melakukan perubahan besar untuk dapat memenangkan persaingan usaha di era globalisasi, di mana komputer dan teknologi informasi menjadi bagian yang tak terpisahkan dari kehidupan manusia. Perusahaan yang mengabaikan teknologi informasi dapat dikatakan sulit untuk melakukan persaingan dalam dunia bisnis global, di mana persaingan tidak lagi dibatasi oleh sekat-sekat teritorial wilayah atau bangsa, akan tetapi oleh kemampuannya untuk melakukan koneksi dan interaksi secara cepat dan akurat dengan dunia global. Bahkan konsep melaksanakan bisnis global secara elektronik telah menjadi tren dunia bisnis masa kini dan masa datang. Hal ini kita kenal dengan istilah *e-commerce* atau *e-business*, di mana transaksi perusahaan atau perdagangan dilakukan secara elektronik dan tidak selalu harus bertatap muka. Tren bisnis secara elektronik ini menunjukkan kenyataan bahwa kegiatan bisnis pada zaman ini telah mengalami perubahan sangat drastis dibandingkan beberapa tahun lalu dan hal ini disebabkan adanya perubahan teknologi informasi yang berbasis komputer (Sadono Sukirno, 2006 : 278).

Tidak dapat dipungkiri bahwa telah terjadi fenomena yang menarik karena adanya suatu arena baru di internet yang kerap dinamakan sebagai dunia maya, yaitu suatu tempat bertemu dan berkumpulnya berbagai individu, kelompok masyarakat, perusahaan, konsumen, organisasi, komunitas, dan berbagai jenis entiti lainnya di “sebuah tempat” yang terbentuk karena adanya berbagai jaringan teknologi yang saling dihubungkan satu dengan yang lainnya. Bertemunya berbagai jenis orang ini seperti halnya di dunia nyata tentu saja mendatangkan banyak sekali jenis interaksi semacam jual-beli (perdagangan), diskusi, kooperasi, dan lain-lain. Kemudahan dan fasilitas yang ditawarkan oleh dunia maya adalah suatu bentuk interaksi yang sangat efisien (lebih cepat, lebih murah, dan lebih baik dibandingkan dengan dunia nyata) karena kemampuannya untuk meniadakan ruang dan waktu.

Perusahaan yang melakukan transformasi bisnis mendasar dengan berorientasi secara global dengan memanfaatkan perkembangan teknologi informasi akan mampu mendapatkan keuntungan bersaing (*Competitive Advantages*) yaitu keuntungan yang diperoleh suatu negara dibandingkan dengan negara lainnya karena kemampuan negara tersebut melayani “kebutuhan pasar”, dalam arti meski semua negara bisa menghasilkan produk yang sama dengan tingkat efisiensi yang relatif sama namun dari segi mutu, pelayanan dan pemasaran lebih unggul dibandingkan dengan negara lainnya. Dewasa ini perdagangan internasional lebih banyak didominasi oleh persaingan antar negara penghasil produk yang sama dengan memperhatikan daya saing produk tersebut (Iskandar Putong, 2007 : 428). Perusahaan yang mencapai *Competitive advantage* adalah perusahaan yang menggunakan *e-commerce* atau *e-business* atau *economic digital* dalam persaingan di era digital.

Dengan kondisi persaingan dalam perdagangan yang terus berkembang maka manfaat yang diperoleh juga cukup banyak misalnya saja teknologi semakin berkembang, riset dan pengembangan produk semakin digalakkan, teknik-teknik pemasaran semakin diintensifkan serta pelayanan kepada konsumen semakin difokuskan. Hal ini selanjutnya akan meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan dan akhirnya dapat peningkatan kinerja perusahaan melalui produktivitas dan efisiensi biaya.

Usaha Kecil Menengah (UKM) memiliki potensi yang sangat strategis dalam perekonomian nasional, karena jumlahnya yang besar dan menyebar hingga ke pelosok pedesaan telah memberikan kontribusi yang amat jelas yaitu mampu menyediakan lapangan pekerjaan dan sumbangan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Non Migas. Pemberdayaan UKM atau lebih terkenal dengan pemberdayaan ekonomi rakyat pada dasarnya merupakan manifestasi dari tuntutan pembangunan ekonomi yang berlandaskan kepada nilai-nilai demokrasi yang universal. Namun sayangnya, rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM), terbatasnya akses terhadap sumber daya produktif, dan kurangnya akses pemasaran ke pasar potensial masih menjadi permasalahan klasik yang dihadapi UKM. Hal tersebut menjadikan kendala UKM dalam memperoleh berbagai informasi terkait peluang dan pengembangan usaha, pengembangan pasar, dan standar kualitas produk, sehingga memberi batasan signifikan atas kesempatan yang sama untuk berkompetisi dengan skala usaha yang lebih besar. Dengan kemajuan teknologi informasi dan telekomunikasi, UKM sudah sepatutnya mentransformasikan diri berbasis teknologi informasi dan telekomunikasi, sehingga kendala terhadap akses informasi maupun komunikasi dapat teratasi. Penerapan *e-business* pada UKM melalui penguasaan dan pemanfaatan yang optimal dari teknologi informasi dan telekomunikasi diharapkan membuka kesempatan lebih baik bagi UKM untuk memenangkan kompetisi ekonomi global, terutama dalam peningkatan perolehan akses informasi baik finansial maupun non-finansial, peningkatan kualitas produk, pemangkasan biaya yang signifikan, serta perluasan promosi produk dan kontak antar *buyers* dan *supplies* baik lokal maupun global, yang pada akhirnya semua peluang tersebut mampu meningkatkan kinerja UKM yang tercerminkan dari peningkatan produktivitas dan efisiensi biaya.

Pada dasarnya unsur-unsur modal, teknologi, manajemen, dan *skill* sebagai faktor internal yang merupakan motor bagi pengembangan suatu usaha di samping faktor-faktor eksternal (Sri Rejeki Hartono, 2003). Oleh karena itu, kebutuhan terhadap akses teknologi informasi dan telekomunikasi bagi kemajuan UKM merupakan hal yang tidak bisa ditawar-tawar lagi. Untuk memperoleh informasi yang mendukung kemajuan UKM maka diperlukan adanya fasilitas penunjang. Beberapa fasilitas tersebut dapat berupa jaringan telepon, penggunaan *handphone*, akses internet, e-mail, dan website. Kehadiran internet di Indonesia telah cukup lama ada, fasilitas internet ini didukung adanya jaringan telepon sebagai pendukung utama (*supporting system*) internet sehingga dapat digunakan oleh masyarakat hingga ke pelosok daerah. Berdasarkan data tahun 2006⁽⁸⁾, jumlah sambungan telepon yang ada sebanyak 14,82 juta atau 6,33% dari total jumlah penduduk Indonesia (234 juta jiwa). Hal ini menunjukkan masih terdapat 93,67% yang belum menggunakan telepon sebagai alat komunikasi ekaligus informasi. Sementara itu, merujuk pada fasilitas telepon seluler -yang lebih praktis-, ternyata pengguna telepon jenis ini juga belum semuanya memanfaatkan untuk akses internet. Menurut data 2005, masih terdapat sekitar 46,91 juta sambungan telepon seluler⁽⁹⁾. Data ini sesungguhnya tidak menunjukkan besarnya tingkat penggunaan telepon untuk akses internet, yang ada mungkin hanya untuk kebutuhan komunikasi terutama bagi kalangan menengah ke atas, sehingga dengan demikian dapat dikatakan bahwa pemanfaatan teknologi informasi dan telekomunikasi oleh UKM juga masih sangat rendah. Berdasarkan uraian di atas maka UKM perlu

memanfaatkan teknologi informasi secara maksimal guna meningkatkan daya saing usahanya mengingat era globalisasi, kompetisi menjadi bersifat global dan UKM dituntut mampu bersaing di tengah-tengah derasnya persaingan itu. Oleh karena itu, perlu upaya mensinergikan UKM dengan perkembangan teknologi informasi agar UKM dapat maju dan bersaing dalam mendapatkan peluang bisnis dan pengembangan pasar ekspor maupun pasar domestik. Di samping itu, dalam konteks peraturan perundang-undangan, pemanfaatan dan penggunaan teknologi bagi UKM secara jelas disebutkan dalam Pasal 14 UU Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil⁽¹⁸⁾ bahwa “Pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat melakukan pembinaan dan pengembangan Usaha Kecil dalam bidang : a. produksi dan pengolahan, b. pemasaran; c sumber daya manusia, dan d. teknologi. Pengembangan teknologi informasi dan sumber daya manusia bagi UKM agar dapat bersaing dan mampu memperoleh informasi guna pengembangan usaha dan ekspansi pasar ekspor.

II. STUDI/RISET TERKAIT

Adanya kecenderungan bahwa dunia saat ini akan menuju ke arah yang tanpa batas menjadi katalisator utama situasi ekonomi yang tidak pernah pasti. Secara keseluruhan, struktur ekonomi itu sendiri turut berubah. Sektor industri baru bermunculan sebagai akibat dari penggabungan berbagai disiplin dalam komputasi (komputer, piranti lunak, jasa), komunikasi (telefoni, kabel, satelit, jaringan nirkabel), dan *content* (hiburan, penerbitan, penyedia informasi). Tanpa melalui jenjang-jenjang yang sangat berarti, dunia telah memasuki era dimana pergerakan ekonomi tidak lagi berdasarkan pada pertukaran secara fisik, tetapi berbasis pada ilmu pengetahuan. Ciri ekonomi di era *Networked Intelligence* ini disebut sebagai ekonomi digital (*digital economy*). Ekonomi digital didefinisikan sebagai “*the virtual arena in which business actually is conducted, value is created and exchanged, transactions occur, and one-to-one relationship mature by using any internet initiative as medium of exchange*”. Keberadaannya ditandai dengan semakin maraknya berkembang bisnis atau transaksi perdagangan yang memanfaatkan internet sebagai medium komunikasi, kolaborasi, dan ko-operasi antar perusahaan atau pun antar individu.

Pada era ekonomi sebelumnya arus informasi mengalir secara fisik: tunai, cek, surat tagihan, laporan, rapat, panggilan telpon secara analog, transmisi radio atau televisi, cetak biru, peta, foto-foto ataupun iklan-iklan selebaran. Di era ekonomi aliran baru, berbagai bentuk informasi berubah menjadi digital – informasi disimpan dalam bentuk data *bit*. Melalui penggunaan kode binari pada komputer, komunikasi dan informasi pun menjadi *digital ones* dan *zeros*. Informasi, di era ekonomi digital, menjadi bahan baku yang diolah dan disintesa menjadi sebuah produk yang berbasiskan pengetahuan dan didistribusikan melalui jaringan elektronik global. Tujuan utama dari bisnis itu sendiri, yaitu menciptakan kesejahteraan, akan dapat tercapai baik secara fisik maupun di *marketspace* (pasar di awang-awang) yang baru tercipta ini. Definisi dari *marketspace* baru ini adalah dunia serba elektronik dimana penjual dan pembeli bertemu dan mengadakan kegiatan perdagangan tanpa adanya interaksi secara fisik sebagaimana yang dilakukan di aktifitas perdagangan tradisional sebelumnya. Terdapat perbedaan yang jelas antara belanja di *marketspace* dengan pasar nyata, di mana isi (*content*) penjualan tidak perlu buku secara fisik, misalnya, tapi cukup informasi tentang buku. Konteks-nya tidak perlu toko buku secara fisik, tapi sebuah agen penjualan yang rajin memelihara *database*-nya. Dan infrastruktur yang merupakan *enabler* dari berlangsungnya transaksi bukan lagi orang, tapi perusahaan telekomunikasi yang menjadi saluran informasi.

Saat teknologi telekomunikasi akan saling bergandeng tangan dengan komputer dan sisi komersial dari internet akan melambung, pertambahan kecepatan dari perubahan

akan menjadi sangat radikal. Konvergensi dari teknologi ini, bersama dengan proses digitalisasinya dan kemampuan untuk mengakses ke hampir semua *content*, membuat perusahaan tidak hanya mampu memberikan produk dan layanan yang ada dalam bentuk baru, namun juga mampu menciptakan produk dan jasa baru berdasarkan pada apa yang telah diketahui. Beberapa perusahaan lain juga telah menyadari pentingnya penggunaan internet secara maksimal untuk menciptakan langkah-langkah inovatif dalam pelayanan pelanggannya. Saat ini, pelanggan menginginkan informasi, kemudahan, dan layanan individualis. Dunia usaha harus mampu memuaskan keinginan pelanggan ini sementara di lain pihak secara simultan mampu menurunkan biaya dan mempersingkat *time-to-market*.

Dalam era perdagangan dan pembangunan ekonomi mendatang, khususnya di era globalisasi, perusahaan tak mungkin lagi bisa bertahan hanya dengan mengandalkan industri-industri manufaktur konvensional. Karenanya, jika ingin lebih unggul dan lebih maju dalam kompetisi dunia, perusahaan harus mampu mencari alternatif baru yang merupakan satu nilai unggulan utama. Hal ini dapat dilakukan melalui penciptaan suatu industri jasa yang kuat, yang tidak lagi hanya mengandalkan kepada industri-industri manufaktur bernilai-tambah rendah dan padat karya, melainkan industri-industri yang bukan saja sesuai dengan era informasi tetapi sepenuhnya menggunakan teknologi informasi yang tercanggih.

Ekonomi global dari hari ke hari semakin berpadu dan semakin bersaing dengan bertambahnya peranan sektor teknologi informasi. Disini teknologi informasi berperan sebagai katalisator untuk memacu pertumbuhan ekonomi dan dengan segala kemudahan yang mampu dilakukannya tidak tertutup kemungkinan untuk melakukan perdagangan yang lebih meluas cakupannya. Saat ini penggunaan teknologi informasi di sektor-sektor industri guna meningkatkan produktifitas dan efisiensi perusahaan.

Di era ekonomi digital, tantangan tidak hanya datang dari pesaing melainkan dari segala penjuru. Saat arus informasi beralih kepada digital dan *networked*, tidak ada lagi dinding-dinding yang akan membatasi ruang gerak dan sebagai dampak yang lebih luas lagi adalah tidak ada satupun bisnis yang aman. Menganggap remeh fenomena yang timbul akibat ekonomi digital terbukti dapat berakibat fatal, yaitu tidak adanya kepekaan perusahaan atas perencanaan pengembangan produk baru yang lebih diminati konsumen. Akibatnya, perusahaan terlambat mengantisipasi perubahan tersebut, ketidakmampuan bersaing, mengalami penurunan kinerja akibat produk yang tidak laku di pasaran, dan selanjutnya membuat nilai perusahaan menurun.

Hasil beberapa penelitian penerapan *digital economy* memperlihatkan adanya fakta terkait dengan paparan di atas. Beardsley (1999) menjelaskan bahwa keberadaan perusahaan yang menawarkan jasa melayani konsumen tanpa melalui “pasar fisik” telah meningkat seiring dengan banyaknya cara konsumen memesan dan membeli barang tanpa berkunjung ke toko “tradisional”. Bukti mengenai harga rendah di pasar *online* dibandingkan pasar tradisional di Swedia ditemukan oleh Friberg (2000) dengan obyek penelitiannya berupa pasar buku dan CD. Selain *e-business* memberikan daya saing yang lebih bagi perusahaan, kompetisi melalui *e-business* juga mengarah pada kinerja perusahaan yang lebih baik yang biasanya diukur melalui produktivitas total. (Blanchflower and Machin, 1996; Levinson, 1993; Nickell, 1996; Angelucci, Estrin and Konings, 2000). Mekanismenya yaitu ketika daya saing produk perusahaan meningkat, maka menekan peluang profit margin lebih besar sehingga dapat membuat kebangkrutan. Perusahaan yang menerapkan *e-business* dapat mencari pemasok yang lebih murah dan meminimalkan biaya komunikasi dibandingkan dengan bila bertemu secara langsung. Selain itu melalui *e-business*, perusahaan dapat memperluas pangsa pasar dengan memangkas biaya promosi. Keseluruhan manfaat *e-business* mengarah pada efisiensi biaya

total yang berlanjut pada peningkatan produktivitas perusahaan. Studi Konings and Roodhooft (2000) pada perusahaan-perusahaan di Belgia menemukan bahwa penetrasi internet tinggi namun terbatas di mana *e-business* lebih berefek pada perusahaan berskala besar dan tidak berpengaruh pada produktivitas total di perusahaan berskala kecil (UKM). Di Indonesia sendiri, beberapa hasil penelitian juga mendukung hasil penelitian mengenai hubungan *e-business* dengan kinerja sebagaimana hasil penelitian Vidi dan Agustinus (2005) yang menunjukkan bahwa pengadopsian *e-commerce* (*e-business*) mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap kinerja UKM. Dampak penggunaan teknologi informasi terhadap produktivitas dan kinerja usaha kecil juga berpengaruh nyata (Teddy, Susy, Ati, 2003). Hubungan antara penggunaan teknologi informasi oleh usaha kecil dan kinerja usaha untuk tiap sector dan profil juga ditemukan pada penelitian Toto, Susy, Budi dan Adang (2008) yang menekankan pada design, pengembangan, dan implementasi prototype *e-business* bagi usaha kecil.

Paparan tersebut di atas menggambarkan secara jelas adanya fenomena *digital economy* yang mau tidak mau ikut merubah strategi yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan posisinya dalam dunia usaha, termasuk perusahaan berskala kecil (UKM). Dengan atau akuisisi teknologi (*technology acquisition*) secara baik akan didapatkan efektivitas dan efisiensi dalam soal waktu, biaya, dan risiko, dalam mengembangkan perusahaan UKM yang professional. Penerapan *e-business* pada UKM melalui penguasaan dan pemanfaatan yang optimal dari teknologi informasi dan telekomunikasi diharapkan membuka kesempatan lebih baik bagi UKM untuk memenangkan kompetisi ekonomi global, terutama dalam peningkatan perolehan akses informasi baik finansial maupun non-finansial, peningkatan kualitas produk, pemangkasan biaya yang signifikan, serta perluasan promosi produk dan kontak antar *buyers* dan *supplies* baik lokal maupun global, yang pada akhirnya semua peluang tersebut mampu meningkatkan kinerja UKM yang tercerminkan dari peningkatan skala pendapatan. Dengan demikian, hipotesis yang dapat dibuat dari kajian studi ini adalah penerapan *e-business* memiliki pengaruh pada kinerja UKM.

III. METODE RISET

Studi ini bersifat deskriptif analisis dengan menggunakan pendekatan secara kuantitatif dengan data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui dari wawancara baik terstruktur maupun tidak yang disertai jawaban kuesioner dari responden, sedangkan data sekunder diperoleh dari buku-buku, literatur, jurnal dan studi kepustakaan. Data dalam studi ini mencakup sejumlah UKM yang terdapat di Daerah Istimewa Yogyakarta dan sekitarnya, dari berbagai sektor komoditi baik yang bersifat tradisional maupun tidak, juga baik bergerak di komoditi barang maupun jasa. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu melalui pengamatan secara langsung dengan mengadakan penelitian ke lokasi untuk mendapatkan data perusahaan yang berhubungan dengan kebutuhan penelitian dan melakukan penyebaran kuesioner pada responden. Selain itu, dilakukan wawancara baik terstruktur maupun tidak dengan responden yang dalam hal ini adalah pemilik UKM tentang hal-hal yang berkaitan dan berhubungan dengan topik yang diteliti.

Studi ini dilakukan pada bulan April 2012 dan menggunakan sampel yang ditentukan tidak terlalu banyak dengan hanya mempertimbangkan perwakilan beberapa sektor komoditi UKM baik tradisional maupun tidak, bergerak di komoditi barang maupun jasa, juga mencakup beberapa wilayah. Penentuan sampel dilakukan secara acak dengan

responden berupa sejumlah UKM yang berada Daerah Istimewa Yogyakarta dan sekitarnya, yang memiliki asset dibawah 200 juta dan tenaga kerja di bawah 30 orang.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Secara umum, kesimpulan yang dapat ditarik dari *digital economy* di Daerah Istimewa Yogyakarta dan sekitarnya adalah bahwa 98% UKM menggunakan *handphone* untuk kegiatan bisnisnya, dan sekitar 68 % sudah dapat mengakses internet. Penggunaan website masih minimal yaitu 16%, dan hanya 15% yang melakukan aktivitas jual-beli *online*.

Tabel 1. Penggunaan e-business pada berbagai sektor komoditi UKM

SEKTOR KOMODITI	HP	E-MAIL	INTERNET	WEB SITE	SELLING ONLINE	BUYING ONLINE
Anyaman	100%	50%	100%	50%	50%	50%
Tenun	100%	50%	50%	0%	50%	0%
Konveksi	100%	80%	80%	0%	20%	0%
Kayu	100%	20%	60%	20%	20%	0%
Perak, Logam, Tembaga	100%	67%	67%	0%	33%	0%
Gerabah	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Kulit	100%	33%	33%	0%	33%	0%
Makanan	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Kaca	100%	0%	100%	0%	0%	0%
Fiberglass	100%	100%	100%	0%	0%	0%
Bunga Kering	100%	100%	0%	100%	100%	0%
Jasa	75%	25%	25%	25%	25%	25%

Tabel 1 menjelaskan perbedaan data berbagai sektor komoditi UKM dalam penggunaan *e-business*. Penerapan teknologi informasi dan teknologi dalam melakukan kegiatan usahanya pada UKM di semua komoditi, lebih mengandalkan *hand phone*. Seluruh UKM juga mengenal internet, meskipun hanya beberapa yang menggunakan sepenuhnya untuk mendukung usahanya yaitu komoditi anyaman, gerabah, makanan, kaca, fiberglass, dan bunga kering. *Website* yang mungkin mengindikasikan peluang pemasaran lebih besar ternyata tidak terlalu digunakan UKM, di mana hanya komoditi anyaman, kayu, bunga kering dan jasa yang menerapkannya dalam kegiatan bisnis. Hasil survey mengatakan bahwa keengganan menggunakan *website* adalah kemungkinan lebih mudah dan cepatnya produk UKM ditiru, sehingga dikhawatirkan justru akan mematikan UKM itu sendiri.

Studi ini juga memperlihatkan penerapan *e-business* pada UKM berdasarkan pengelompokkan jumlah kepemilikan asset. Tabel 2 menunjukkan bahwa UKM kecil yang berasset di bawah 5 juta tidak terlalu aktif di mana mereka hanya mengandalkan telepon seluler dan internet untuk kegiatan usahanya. Hal ini dikarenakan omzet yang belum terlalu besar dan keterbatasan modal operasi. UKM lebih besar dengan asset di atas 50 juta sangat aktif melakukan *e-business* dengan menerapkan seluruh teknologi informasi dan komunikasi baik *hp*, *e-mail*, *internet*, *website*, *selling online*, dan *buying online*. Adapun UKM dengan asset antara 5 – 50 juta bervariasi dalam memilih teknologi informasi dan komunikasi, dengan mengesampingkan pilihan *buying online*.

Tabel 2. Penggunaan e-business pada berbagai kelompok jumlah asset

ASSET	HP	E-MAIL	INTERNET	WEBSITE	SELLING ONLINE	BUYING ONLINE
< 5 juta	100%	0%	50%	0%	0%	0%
5 - 10 juta	100%	20%	80%	0%	0%	0%
11 - 25 juta	100%	67%	67%	11%	22%	0%
26 - 50 juta	100%	56%	44%	11%	33%	0%
> 50 juta	100%	67%	83%	33%	67%	33%

Untuk menguji hipotesis bahwa penerapan *e-business* memiliki pengaruh pada kinerja UKM, dibuat suatu fungsi yang memasukkan indikator dari teknologi informasi dan komunikasi terkait kegiatan UKM yaitu :

$$Y_{1,2} = \alpha_0 + \alpha_1 n + \alpha_2 k + \beta EB$$

Di mana y mewakili log output (kinerja UKM yaitu produktivitas total dan biaya UKM), n mewakili log produktivitas tenaga kerja, k adalah log *capital* yang di-proxi-kan oleh log *total asset* and EB adalah variabel penetrasi *e-business* dalam perusahaan yang diambil dari hasil survey mengenai hal tersebut. Indikator penetrasi *e-business* pertama adalah apakah UKM menggunakan telepon seluler untuk kegiatan usahanya atau tidak. Bagaimanapun, sebuah *handphone* mungkin mengindikasikan peluang potensial bagi kemudahan peningkatan omzet produksi dan penurunan biaya. Kedua indikator *e-business* yang lain adalah penggunaan *website* dan *email* yang mungkin berpeluang bagi peningkatan omzet melalui perluasan pangsa pasar serta pengurangan biaya promosi dan penjualan. Untuk ketiga indikator *e-business* tersebut, dibuat sebuah *dummy* di mana 1 adalah untuk UKM yang menggunakan *e-business*, dan 0 bagi yang tidak.

Tabel 3 dan 4 menunjukkan bahwa dengan memasukkan seluruh sampel, maka terlihat bahwa *e-business* hanya memiliki hubungan yang signifikan pada peningkatan total produktivitas dan penurunan biaya pada UKM yang menerapkan penggunaan *website* dan *email* dalam kegiatan usahanya.

Tabel 3. Hasil semua sampel (Y = Produktivitas Total UKM)

	(1)	(2)	(3)
N	-0,104	-0,055	-0,110
K	-0,091	0,461*	0,194
HP	-	0,026	0,101
Email	0,026	-	0,349*
Website	0,101	0,349*	-
Adjusted R2	0,725	0,725	0,725

Tabel 4. Hasil semua sampel (Y = Biaya Total UKM)

	(1)	(2)	(3)
N	0,136	-0,058	-0,213
K	0,469*	0,473*	0,140
HP	-	0,209	0,063
Email	0,209	-	0,302*
Website	0,63	0,302*	-
Adjusted R2	0,564	0,564	0,564

Dari hasil uji signifikansi, didapatkan hasil bahwa semua indikator *e-business* signifikan mempengaruhi total produktivitas UKM, namun hanya *website* yang bernilai positif. Adapun bila kinerja UKM dilihat dari sisi biaya, maka penggunaan *handphone* dan *email* dalam kegiatan UKM akan memberikan pengaruh positif.

Selain menggunakan seluruh sampel, studi ini juga ingin melihat dampak penerapan *e-business* dengan menggunakan klasifikasi kelompok aset dan tenaga kerja UKM, yaitu hanya memasukkan UKM yang memiliki aset di bawah dan/sampai 50 juta serta memiliki tenaga kerja di bawah dan/sampai 10 orang. Hasil tidak berbeda terlihat sebagaimana dalam Tabel 5 dan 6 yang memperlihatkan bahwa *e-business* hanya memiliki hubungan yang signifikan pada peningkatan total produktivitas dan penurunan biaya pada UKM yang menerapkan penggunaan website dan email untuk kegiatannya.

Tabel 5. Hasil Sampel dengan Klasifikasi (Y = Produktivitas Total UKM)

	(1)	(2)	(3)
N	0,136	-0,058	0,213
K	0,469*	0,473*	0,140
HP	-	0,209	0,063
Email	0,209	-	0,302*
Website	0,063	0,302*	-
Adjusted R2	0,676	0,676	0,676

Tabel 6. Hasil Sampel dengan Klasifikasi (Y = Biaya Total UKM)

	(1)	(2)	(3)
N	0,136	-0,058	0,213
K	0,469*	0,473*	0,140
HP	-	0,209	0,063
Email	0,209	-	0,302*
Website	0,063	0,302*	-
Adjusted R2	0,242	0,242	0,242

Namun hasil tampak berbeda saat dilakukan uji signifikansi, di mana *e-business* memiliki pengaruh signifikan pada produktivitas total UKM yaitu untuk penerapan seluruh teknologi informasi dan komunikasi, kecuali *website* dengan arah pengaruh adalah negatif. Hal ini berbanding terbalik dengan uji signifikansi pengaruh *e-business* terhadap biaya UKM yang bersifat positif.

5. PENUTUP

Dalam studi ini, dapat dikemukakan hasil analisis mengenai pengaruh *e-business* pada kinerja UKM. Studi ini didasarkan pada data primer dari sampel UKM di Daerah Istimewa Yogyakarta dan sekitarnya yang meliputi 12 sektor komoditi. 97% UKM menggunakan *handphone* untuk kegiatan usahanya dan 68% sudah dapat mengakses internet baik melalui *email* dan *website*. Sedangkan kegiatan *selling online* dan *buying online* hanya dilakukan UKM dengan asset di atas 50 juta. Selain itu, diperoleh hasil bahwa penerapan *e-business* memiliki hubungan signifikan pada kinerja UKM baik dilihat dari produktivitas total maupun biaya, walaupun hanya pada penggunaan *email* dan *website*. Meskipun penggunaan *e-business* masih terbatas, bagaimanapun telah ditemukan adanya pengaruh *e-business* pada kinerja UKM. Hal ini mendukung beberapa penelitian sebelumnya diantaranya yang dilakukan Konings and Roodhooft (2000) di Belgia yang menemukan bahwa penetrasi internet tinggi namun terbatas di mana *e-business* lebih berefek pada perusahaan berskala besar dan tidak berpengaruh pada produktivitas total di perusahaan berskala kecil (UKM), hasil penelitian Vidi dan Agustinus (2005) yang menunjukkan bahwa pengadopsian e-commerce (e-business) mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap kinerja UKM, serta hasil penelitian (Teddy, Susy, Ati, 2003) yang menunjukkan pengaruh nyata dari penggunaan teknologi informasi terhadap produktivitas dan kinerja usaha kecil.

Studi ini juga menyarankan suatu penelitian lanjutan, di mana data dikelompokkan atas dasar kelompok sektor komoditi UKM yang terbagi menjadi dua yaitu komoditi tradisional dan non tradisional, dengan menyertakan klasifikasi total asset dan jumlah tenaga kerja sebagai bagian dari definisi UKM. Selain itu, jumlah sampel yang lebih banyak untuk tiap wilayah dan tiap kelompok komoditi dan klasifikasi, diharapkan akan dapat semakin menggambarkan pengaruh *e-business* pada kinerja UKM baik dari produktivitas total maupun biaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Angelucci, M., Estrin, S and Konings, J (2000), "The Effect of Ownership and Competitive Pressure on Firm Performance in Transition Countries : Micro Evidence from Bulgaria and Romania", *Working Paper LICOS*, Centre for Transition Economics, K.U. Leuven
- Blanchflower and Machin (1996), "Product Market Competition, Wages, and Productivity: International evidence from Establishment data", CEP, LSE, DP 286.
- Bambang Ismawan, Ekonomi rakyat : Sebuah Pengantar, diakses dari : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/id.html>
- Budi H. Wibowo, 2004. "Memajukan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui Pemberian Akses Informasi dan Peningkatan Pengetahuan Teknologi Informasi". diakses dari : www.google.com (g blog Meretas Pemikiran © Budi H. Wibowo)
- Elisa Lumbantoruan, 2007. Ekonomi Digital. diakses dari : <http://thehacklys.blogspot.com/2008/10/ciri-ekonomi-digital.html>
- Friberg, R. Ganslandt, M. and Sandstrom, M. (2000), "E-commerce and price : theory and evidence", *Working Paper*, Stockholm School of Economics.
- Juni Soehardjo, 2000. Lokakarya: "Regulasi e-Commerce Dalam Era Digital Ekonomi". diakses dari : <http://digilirb.unmer.net/gdl.phpmod=search:dc&dc=Nilai&type=all&page>
http://ebook.stmik.abg.ac.id/disc%204%20%20%20KUMPUL%20EBOOK/REI%20ebook_ElektronicBusiness.pdf

<http://yurindra.wordpress.com/e-commerce/karakteristikekonomidigital>

<http://yurindra.wordpress.com>

Konings, Jozel. And Roodhooft, Filip, "The Effect of E-Business on Corporate Performance : Firm Level Evidence for Belgium", *Discussion Paper*, Centre Paper Series (DPS), K,U, Leuven

Levinshon, J., "Testing The Imports-as-markets-Disipline Hyphothesis" *Journal of International Economics*, Vol. 35, Agustus 1993

Nickell, S., "Competition and Corporate Performance" (1996), *Journal of Political Economy*, Vol.104, August.

Ni Putu Wiwin Setyari, "Dinamika Pengembangan UMKM di Indonesia" diakses dari : www.google.com

Noer Soetrisno, "Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klaster Bisnis : Konsep, Pengalaman Empiris dan Harapan" diakses dari :

http://www.smeecda.com/deputi7/file_infokop/noer_s.htm

Pandya, Anil.M & Naredar V. Rao. 1998. "Diversification and Firm Performance : An Empirical Evaluation." *Journal of Financial and Strategic Decisions*. Volume 11 No. 2

Sadono Sukirno,dkk. 2006. Pengantar Bisnis. Jakarta : Kencana

Iskandar Putong, 2007. Economics : Pengantar Mikro dan Makro. Jakarta : Mitra Wacana Media

Sri Rejeki Hartono, "Pengembangan Koorporasi sebagai Pelaku Ekonomi di Indonesia", Makalah pada Seminar Pembangunan Hukum VIII oleh BPHN-Depkehkan, 14-18 Juli 2003.

Teddy O., Susy S., & Ati H., "Model Perilaku Penerimaan teknologi Informasi: Pengaruh Variabel Prediktor, Moderating effect, Dampak penggunaan teknologi Informasi terhadap Produktivitas dan Kinerja Usaha Kecil", *Artikel*, diakses dari

Toto S., Susy S., Budi H., & Adang S., "Model Adopsi E-Business oleh Pengusaha Kecil : Metode Pengukuran Dengan Webstatistic dan Selfreported", *Artikel*, diakses dari.....

Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil, Lembaran Negara Tahun 1995 No. 74, Tambahan Lembaran Negara No. 3611

Vini A.Y. & Agustinus S., "Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pengadopsian *Electronic Commerce* dan Pengaruhnya terhadap Kinerja Perusahaan", *Artikel*, diakses dari.....

ANTESEDEN *RISK* DAN *TRUST* YANG MEMPENGARUHI SIKAP INDIVIDU TERHADAP NIAT ADOPSI *E-BANKING*

Oleh:

Edy Purwo Saputro dan Fereshti Nurdiana Dihan

Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Solo
Mahasiswa Program Doktor Ekonomi Manajemen di UNS Solo
Email: epsums@lycos.com dan fereshti@lycos.com

Abstract

The e-banking adoption researches have been conducted with diversity in the approach models in which they found the model diversity so that these are casuistic. This fact becomes an interesting gap research. The purpose of this article is to provide an insight into the determinants of customers' e-banking acceptance. The samples of the study numbered to 200 people analyzed with SEM. Results indicate that the concept of trust and risk have merit in explaining consumers' decisions on whether to use e-banking. These findings are also related to the theoretical, practical, managerial, and methodological implications and implication to further studies although this study is limited.

Keywords: *e-banking, core brand, belief, motivation to elaboration information*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Adopsi teknologi, termasuk kasus *e-banking* memberikan resiko (*risk*) dan sekaligus aspek kepercayaan (*trust*) bagi calon penggunanya. Oleh karena itu, riset untuk memahami kedua aspek ini sangatlah penting karena di satu sisi mereduksi *risk* dan di sisi lain meningkatkan *trust*. Meski pemahaman terhadap *risk* dan *trust* sangat penting namun temuan riset empiris mengindikasikan bahwa kasus di setiap negara adalah berbeda dan hal ini memberi peluang bagi pengembangan model penelitian yang unik sesuai *setting* amatan di setiap negara.

Riset terkait *risk* pada dasarnya tidak hanya berpengaruh terhadap orientasi untuk memacu pemahaman tentang keperilakuan dari calon pengguna adopsi teknologi tetapi juga berguna bagi aspek pemasaran dan juga implikasi strategi yang diterapkan (Zhao, et al., 2008: 506). Selain itu, pemahaman terkait *risk* juga berpengaruh terhadap upaya untuk meminimalisasi kegagalan adopsi sehingga meningkatkan niat individu untuk menerima adopsi teknologi. Di sisi lain, *trust* adalah komponen penting untuk mendukung sikap dan niat individu untuk menerima adopsi teknologi (Flavian, et al., 2005: 449). Oleh karena itu memadukan antara *risk* dan *trust* menjadi salah aspek penting untuk memahami keberhasilan adopsi teknologi, termasuk juga dalam kasus *e-banking*.

1.2. Perumusan Masalah

Riset keperilakuan terkait adopsi *e-banking* pada dasarnya mengacu pemahaman tentang bagaimana individu menerima adopsi dengan berbagai konsekuensinya. Hal ini tidak dapat terlepas dari perubahan layanan dari sistem tradisional ke modern, terutama melalui sistem layanan *e-service*. Sebagai bentuk baru teknologi berbasis layanan mandiri atau *self-service technologies*, adopsi *e-banking* memiliki kesamaan model layanannya

sehingga semua bank akan menyajikan konsep layanan yang sama kepada nasabahnya yang menerima adopsi teknologi melalui *e-banking*. Oleh karena itu, rumusan masalah penelitian ini: apakah *risk* dan *trust* mempengaruhi sikap individu untuk menerima adopsi *e-banking*?

II. RISET TERDAHULU

Adopsi *e-banking* sebagai bentuk penelitian keperilakuan telah dilakukan dengan beragam pendekatan, baik model *Theory of Reasoned Action* (TRA), *Theory of Planned Behavior* (TPB), *Technology Acceptance Model* (TAM) dan juga *Self-service Technologies* (SSTs). Hal ini mengindikasikan adanya keragaman model sehingga penelitian terdahulu memiliki kemampuan terbatas menjelaskan kondisi situasional dan menunjukkan *research gap*. Hal ini memberikan peluang membangun model yang mampu menjelaskan fenomena yang terjadi pada *setting* penelitian ini dan sekaligus menunjukkan keunikan penelitian ini.

Adanya keterbatasan dari riset terdahulu, bahwa aplikasi teknologi baru di sektor jasa pada dasarnya tidak hanya memperkecil biaya, tetapi juga meningkatkan loyalitas, berpengaruh terhadap profit, intensitas pengulangan, dan menjadi standarisasi pelayanan (Chong, et al., 2010: 268). Problem utama adopsi *e-banking* yaitu bagaimana membangun kontinuitas atau *long-term adoption* yang intinya adalah membangun *trust* (Chong, et al., 2010: 273). Hal ini kemudian memicu terjadinya *lack of knowledge* karena minimnya informasi yang dapat diakses individu (Laukkanen dan Kiviniemi, 2010: 373). Membangun *long-term adoption* juga dipengaruhi merek induk atau *core brand* karena terkait *trust* (Zhao, et al., 2010: 10). Hal ini menjadi riset gap yang menarik dan penelitian ini berusaha menjawab itu semua dari *setting* amatan adopsi *e-banking* di Solo.

Temuan ragam riset terkait adopsi *e-banking* secara tidak langsung menunjukkan fenomena revolusi dan evolusi teknologi informasi dan sistem informasi memicu transformasi dalam semua bidang dan ini kemudian menimbulkan fenomena *e-lifestyle*. Di satu sisi, *e-lifestyle* memberikan banyak kemudahan, meskipun di sisi lain ini menimbulkan ancaman terutama dikaitkan jaminan keamanan pada semua transaksi *e-lifestyle* (Eriksson, et al., 2008: 156). Terkait ini, jika aspek keamanan tidak mendapatkan prioritas perhatian dari semua pihak, maka akan terjadi fenomena: '*don't trust anyone, don't trust anything*' dan akibatnya akan menjadi "*blind trust*". Pada prinsipnya, keberhasilan adopsi teknologi dipengaruhi oleh dua aspek yaitu keyakinan manfaat dan adaptasi kemudahan penggunaan. Meskipun demikian, keamanan dan kenyamanan juga menjadi komponen penting dari adopsi teknologi (Koenig-Lewis, et al., 2010: 413).

Riset empiris adopsi *e-banking* selama ini lebih banyak terfokus aspek kepercayaan (*trust*) dan resiko (*risk*), namun masih sedikit yang melakukan kajian keduanya secara simultan. Selain itu, riset tentang *e-banking* juga masih memicu '*trust gap*' sehingga ini menghalangi potensi adopsi *e-banking*. Di sisi lain, riset tentang *trust* masih memicu terjadinya *lack of trust* (Zhao, et al., 2010: 8).

Temuan riset empiris tentang *risk* juga masih memicu kontroversi karena, pertama: *risk* adalah mediator yaitu antara *trust* dan kemauan untuk membeli (*willingness to buy*), kedua: *risk* dan *trust* keduanya berpengaruh langsung terhadap perilaku untuk percaya (*trusting behaviour*), dan ketiga: *risk* dan *trust* adalah saling terkait. Pemetaan terhadap ketiga aspek tersebut juga menjadi alasan tentang temuan inkonsistensi hasil riset tentang *risk*. Selain itu, inkonsistensi hasil juga disebabkan karena konsumen juga memandang resiko dengan tingkatan dan tahapan yang berbeda (Zhao, et al., 2008: 507).

III. METODE PENELITIAN

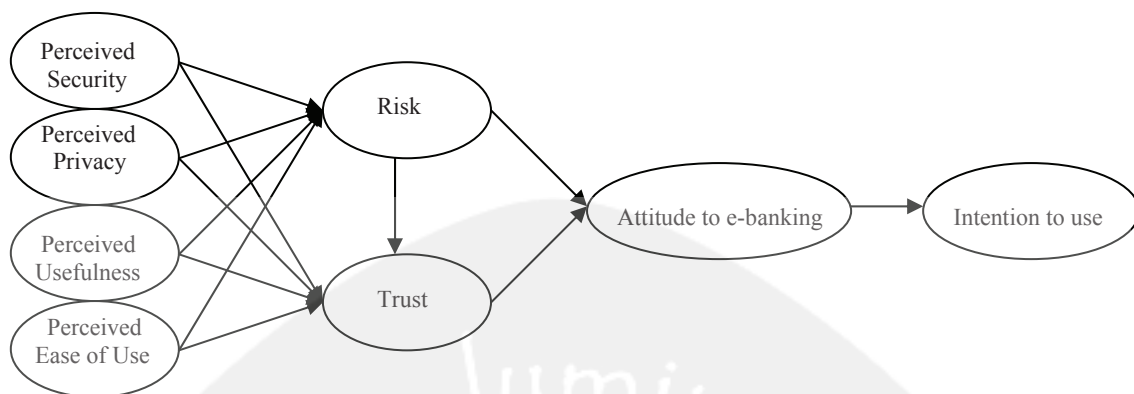
3.1. Pengembangan Hipotesa

Riset mengindikasikan hubungan antara sikap terhadap niat melakukan tindakan (Wessels dan Drennan, 2010: 549). Sikap positif individu berhubungan positif dengan niat melakukan adopsi dan sikap positif terhadap transaksi *online* berpengaruh terhadap niat menggunakan (Chau dan Ngai, 2010: 57; Wessels dan Drennan, 2010: 566). Riset tentang niat yang dipengaruhi oleh sikap terkait adopsi teknologi telah menjadi acuan penelitian keperilakuan yang baku digunakan. Riset *belief - attitude - behavior relationship* merupakan penelitian keperilakuan yang jamak dilakukan di kasus adopsi teknologi. Hasil riset mengindikasikan bahwa sikap menjadi anteseden dalam pengambilan keputusan terkait niat adopsi sehingga sikap positif individu menjadi faktor penting terkait perilaku konsumen (Chau dan Ngai, 2010: 44).

Problem adopsi *e-banking* yaitu rasa aman dan ini terkait aspek resiko atau *risk* (Manzano, et al., 2009: 55). Riset mengindikasikan ada hubungan positif antara rasa aman terhadap kontinuitas adopsi *e-banking* (Wessels dan Drennan, 2010: 564; Wong, et al., 2008: 543). Perbankan yang bisa memberi jaminan aman transaksi maka akan meningkatkan keyakinan individu untuk bertransaksi *online*. Isu tentang jaminan rasa aman menjadi faktor penting adopsi *e-banking* di Cina dan ini menunjukkan keterkaitan dengan aspek kepercayaan atau *trust* dari layanan *e-banking* (Laforet dan Li, 2005: 378). Oleh karena itu, acuan tentang persepsi keamanan (*perceived security*) menjadi komponen penting dari adopsi *e-banking*.

Aspek lain yang penting yaitu persepsi tentang privasi (*perceived privacy*) karena layanan *online* berbasis internet memungkinkan akses *real time online* sehingga perbankan harus bisa memberikan jaminan bahwa tidak ada pihak lain yang bisa mengakses data pribadi nasabah. Hasil riset mengindikasikan pentingnya privasi terhadap transaksi *online*, termasuk dari adopsi *e-banking* (Manzano, et al., 2009: 73; Celik, 2008: 368; dan Zhao, et al., 2008: 523). Relevan dengan urgensi adopsi *e-banking*, bahwa persepsi kemanfaatan (*perceived usefulness*) menjadi faktor penting adopsi teknologi, termasuk *e-banking* (Ayo, et al., 2010: 43; Riquelme dan Rios, 2010: 339) dan *review* menunjukan konsistensi pengaruh persepsi kemanfaatan terhadap niat adopsi teknologi karena selama tahun 1992 - 2003 terdapat 26 hasil kesimpulan dari 29 penelitian (Jeyaraj, et al., 2006: 20). *Review* ini didukung hasil sejumlah penelitian sebelumnya (Wessels dan Drennan, 2010: 568; Gounaris dan Koritos, 2008:301; Celik, 2008: 368).

Konsekuensi dari adopsi teknologi, bahwa individu akan mengadopsi teknologi, termasuk *e-banking*, bila tidak hanya memberikan kemanfaatan, tetapi juga kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*). Tidak semua riset menunjukan ada pengaruh persepsi tentang kemudahan terkait adopsi teknologi (Eriksson, et al., 2008: 167; Chong, et al., 2010: 286; Wessels dan Drennan, 2010: 566). Oleh karena itu, konsekuensi adopsi *e-banking* terhadap *risk* dan *trust* untuk setiap kasus adalah berbeda. Hal ini menunjukan bahwa konsistensi hasil riset adalah bagian dari keberagaman yang justru menunjukan potensi riset lanjutan sesuai *setting* yang ada sehingga menunjukan keunikan dari riset sebelumnya. Mengacu hal tersebut maka model yang dikonstruksi penelitian terlihat pada gambar 1 sebagai berikut:



Gambar 1 Model Penelitian

Dari penjelasan pengembangan hipotesis yang dijabarkan pada gambar 1 diatas maka pada penelitian ini hipotesis yang diajukan adalah:

- H_{1a}: Perceived security (PS) berpengaruh positif terhadap risk (R)
- H_{1b}: Perceived security (PS) berpengaruh positif terhadap trust (T)
- H_{2a}: Perceived privacy (PP) berpengaruh positif terhadap risk (R)
- H_{2b}: Perceived privacy (PP) berpengaruh positif terhadap trust (T)
- H_{3a}: Perceived usefulness (PU) berpengaruh positif terhadap risk (R)
- H_{3b}: Perceived usefulness (PU) berpengaruh positif terhadap trust (T)
- H_{4a}: Perceived ease of use (PEU) berpengaruh positif terhadap risk (R)
- H_{4b}: Perceived ease of (PEU) berpengaruh positif terhadap trust (T)
- H₅ : Risk (R) berpengaruh positif terhadap trust (T)
- H₆ : Risk (R) berpengaruh positif terhadap attitude to e-banking (AEB)
- H₇ : Trust (T) berpengaruh positif terhadap attitude to e-banking (AEB)
- H₈ : Attitude to e-banking (AEB) berpengaruh positif terhadap intention to use (IU)

3.2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Solo. Mengacu data Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kominfo), jumlah pengguna internet di Indonesia mencapai 45 juta pada tahun 2010 dan target tahun 2015 yaitu 120 juta pengguna. Dari jumlah ini, pengguna internet mobile ada 80 persen dari total pengguna internet (*Bisnis Indonesia 23 Mei 2011*). Jika dibandingkan dengan proporsi jumlah penduduk di Solo tahun 2010 mencapai 503.421 jiwa maka angka pengguna internet di Solo cukup tinggi sehingga ini pasar potensial bagi adopsi *e-banking*.

3.3. Data dan Sampel

Data penelitian ini merupakan data primer tentang niat menggunakan *e-banking*. Populasi dari penelitian ini mahasiswa pascasarjana (S2) dari salah satu PTS terbesar di Solo yang berniat untuk menggunakan *e-banking* dan jumlah sampel 200 orang dengan non-random sampling. Mahasiswa sebagai sampel karena representasi sebagai pengguna internet dan sebagai tipikal *early adopters*

3.4. Pengukuran Variabel

Pengukuran variabel dalam penelitian ini diadopsi dari sejumlah penelitian sebelumnya dan menggunakan 5 skala likert. Identifikasi variabel, pengukuran dan indikator terlihat dalam tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1 Identifikasi adopsi variabel dalam penelitian

VARIABEL	PENGUKURAN	INDIKATOR
Risk (R)	Interval 5 skala Likert	5 indikator pertanyaan
Trust (T)	Interval 5 skala Likert	5 indikator pertanyaan
Attitude to E-banking (AE)	Interval 5 skala Likert	5 indikator pertanyaan
Percieved Security (PS)	Interval 5 skala Likert	5 indikator pertanyaan
Perceived Privacy (PP)	Interval 5 skala Likert	5 indikator pertanyaan
Perceived Usefulness (PU)	Interval 5 skala Likert	5 indikator pertanyaan
Perceived Easy of Use (PE)	Interval 5 skala Likert	5 indikator pertanyaan
DEPENDENT VAR Intention to Use (IU)	Interval 5 skala Likert	5 indikator pertanyaan

Ket: 5 skala Likert yaitu 1 = sangat tidak setuju, 2 = tidak setuju, 3 = netral, 4 = setuju dan 5 = sangat setuju

Indikator sejumlah penelitian terdahulu menjadi rujukan penelitian ini, meskipun demikian, mengacu *setting* amatan, indikator penelitian terdahulu disesuaikan dengan *focus group discussion* (FGD) untuk mendapat indikator yang lengkap - konkret sesuai *setting* amatan penelitian. FGD melibatkan sejumlah responden yang paling dekat dengan perilaku niat untuk menggunakan *e-banking* sehingga pencerminan terhadap semua harapan responden mewakili dari harapan populasi calon pengguna *e-banking*.

3.5. Metode Statistik

Pengukuran validitas dilakukan dengan analisis faktor dengan metode rotasi varimax dan batas *loading* diterima $> 0,5$. Uji realibilitas dengan koefisien *Cronbah's alpha* dan batas keterhandalan jika *Cronbah's alpha* yang diperoleh $> 0,6$. Uji normalitas untuk mengetahui distribusi data yang mendekati distribusi normal. Normalitas *univariate* dilihat dari nilai *critical ratio* (c.r) pada *skewness* yaitu di bawah 2,58 dan normalitas *multivariate* dilihat dari *assessment of normality* yaitu nilai *critical ratio kurtosis* dibawah 2,58 (Ghozali, 2008: 27). Jumlah sampel penelitian ini sesuai rekomendasi untuk penggunaan model *maximum likelihood* yaitu 100 - 200 sampel. Uji *outliers multivariate* dilakukan dengan *Mahalanobis Distance* untuk $p < 0.001$. *Mahalanobis distance* dievaluasi dengan χ^2 pada derajat bebas sejumlah indikator penelitian. Uji hipotesis memakai *Structural Equation Model* atau SEM.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Identifikasi Responden

Responden penelitian ini mahasiswa pascasarjana (S2) salah satu PTS terbesar di Solo yang memiliki rekening salah satu bank swasta terbesar di Indonesia yang berniat menggunakan *e-banking* dan dipilih non-random 200 orang. Hasil identifikasi responden terlihat dalam statistik diskriptif di tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2 Statistik diskriptif

	N	Min	Max	Mean	Std Dev	Keterangan
Penghasilan	200	1	3	1,85	0,531	1 = < Rp. 5 juta 2 = Rp. 5 – 10 juta 3 = > Rp. 10 juta
Pekerjaan	200	1	3	2,03	0,942	1 = PNS 2 = Swasta 3 = Wiraswasta
Gender	200	1	2	1,55	0,499	1 = Pria 2 = Wanita
Umur	200	1	3	2,42	0,579	1 = < 30 tahun 2 = 30 – 40 tahun 3 = > 40 tahun
Lama Menjadi Nasabah	200	1	3	2,10	0,455	1 = < 5 tahun 2 = 5 – 10 tahun 3 = > 10 tahun
Frekwensi Transaksi per bulan	200	1	3	2,09	0,547	1 = < 5 kali 2 = 5 – 10 kali 3 = > 10 kali
Kepemilikan Rekening	200	1	2	1,22	0,419	1 = 2 rekening 2 = \geq 3 rekening

Sumber: hasil olahan data 2012

Tabel 2 menunjukkan mayoritas responden berpenghasilan 5 - 10 juta per bulan dengan nilai mean 1,85. Status pekerjaan mayoritas wiraswasta dengan nilai mean 2,03. Mayoritas responden adalah perempuan dengan nilai mean yaitu 1,55. Responden berusia antara 30-40 tahun memiliki nilai mean 2,42 sehingga mayoritas berusia antara 30 – 40 tahun, sedangkan mayoritas responden menjadi nasabah kurun waktu 5-10 tahun dan data ini mengindikasikan bahwa aspek keyakinan dan juga kepercayaan terhadap bank swasta terbesar di Indonesia tersebut relatif tinggi.

Data diatas menunjukkan bahwa frekwensi transaksi mayoritas per bulan 5-10 kali yang ditunjukkan nilai mean 2,09 dan ini menunjukkan interaksi melalui transaksi perbankan relatif cukup tinggi, baik melalui transaksi setoran dan tarikan yang merupakan transaksi yang dilakukan oleh semua responden, selain transfer, pembayaran tagihan dan transaksi yang lainnya. Jumlah responden mayoritas memiliki 2 rekening yaitu ditunjukkan dengan nilai mean 1,22 dan hal ini menunjukkan semua responden cenderung *banking minded*.

4.2. Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas dengan *software* SPSS 16.0 dan *factor loading* setiap pertanyaan > 0,50. Uji validitas untuk mendapatkan hasil terekstrak sempurna dilakukan *trial and error* agar item pertanyaan yang tidak menjelaskan konstruk dikeluarkan dari model. Hasil *trial and error* ada 5 item pertanyaan harus dikeluarkan dari model yaitu: R1, AEB3, PS3, PE4 dan PU1.

Uji reliabilitas dengan SPSS 16.0 dan dari 200 sampel semua variabel adalah reliabel. Hasil uji reliabilitas variabel *Perceived Security* (PS) nilai *cronbach's alpha* = 0,692, *Perceived Privacy* (PP) nilai *cronbach's alpha* = 0,756, *Perceived Usefulness* (PU) nilai *cronbach's alpha* = 0,736, *Perceived Ease of Use* (PE) nilai *cronbach's alpha* = 0,735, variabel *Risk* (R) nilai *cronbach's alpha* = 0,850, *Trust* (T) nilai *cronbach's alpha* = 0,730, dan variabel *Attitude to E-banking* (AE) nilai *cronbach's alpha* = 0,801, dan variabel *Intention to Use* (IU) nilai *cronbach's alpha* = 0,726. Hasil ini menunjukkan semua indikator dari reliabel secara signifikan dan dapat digunakan analisis lebih lanjut.

4.3. Analisis SEM

Asumsi Normalitas

Normalitas adalah salah satu syarat estimasi *maximum likelihood* dari SEM. Normalitas *univariate* dan *multivariate* diuji dengan *software* AMOS 18. Hasil analisis menunjukkan secara *univariate* data ini normal karena tidak terdapat nilai *skewness* > 2,58 dan secara *multivariate* data ini juga normal karena nilai *critical ratio kurtosis* terbesar yaitu PS2 = 2,403 dan PP5 = 2,056 yang keduanya masih dibawah 2,58.

Asumsi Outliers

Uji *outliers multivariate* dilakukan dengan *Mahalanobis Distance* yaitu untuk $p < 0.001$. *Mahalanobis distance* dievaluasi dengan χ^2 pada derajat bebas sejumlah indikator. Apabila kasus yang mempunyai *Mahalanobis Distance* lebih besar dari χ^2 pada signifikansi $p < 0,001$ berarti terjadi *outliers multivariate*. Jumlah indikator penelitian 35 sehingga didapat nilai χ^2 (35; 0.001) yaitu 66,62. Hasil maksimum *Mahalanobis Distance* 68,536 yaitu untuk responden nomer 75. Oleh karena hanya satu *outlier* maka jika dikeluarkan dengan asumsi tidak mempengaruhi model sehingga semua sampel bisa digunakan.

Analisis Goodnes of Fit Model

Pengujian ini adalah membandingkan secara langsung matrik kovarians sampel dengan estimasi sehingga ini menjadi dasar dari semua pengujian yang dilakukan atau dengan kata lain *absolute fit measure* pada dasarnya mengukur model fit secara keseluruhan, baik model struktural atau model pengukuran secara bersama (Ghozali, 2008: 65).

Hasil analisis menunjukkan model penelitian ini moderate (lihat tabel 3). Problem χ^2 pada penelitian ini tidak menjadi hal yang serius karena χ^2 sensitif terhadap jumlah sampel dan variabel sehingga tidak dimungkinkan menambah sampel dan variabel untuk mereduksi χ^2 supaya mendapatkan model fit. Selain itu, pendekatan riset ini adalah *maximum likelihood* dengan sampel disarankan 100 - 200 dan sampel penelitian ini memenuhi kriteria yaitu 200 yang berarti tidak dimungkinkan menambah sampel baru. Problem χ^2 secara tidak langsung terkait dengan RMSEA. Oleh karena itu persoalan RMSEA yang tidak jauh berbeda dengan batasan kriteria yang ditetapkan, maka disimpulkan persoalan RMSEA tidak berpengaruh signifikan terhadap model penelitian ini untuk disebut sebagai model yang moderate.

Tabel 3 Hasil uji *goodness of fit* model

KRITERIA	HASIL	CUT OFF	KET
χ^2 chi square	840.478	Kecil	
χ^2 sig.probly	0.000	$\geq 0,05$	
CMIN/DF	1.534	$\leq 2,00$	Fit
GFI	0.814	$\geq 0,90$	Moderat
RMSEA	0.052	$\leq 0,80$	Fit
RMR	0.051	Kecil	Fit
TLI	0.809	$\geq 0,90$	Moderate
CFI	0.824	$\geq 0,90$	Moderate
PNFI	0.578	$\geq 0,60$	Fit
PCFI	0.759	0 - 1	Fit

Uji Hipotesis

Penelitian ini mengajukan empat hipotesa berdasarkan *setting* amatan dengan mengacu pendekatan teoritis tentang niat menggunakan *e-banking*. Hasil analisis terlihat di tabel 4:

Tabel 4 Hasil Uji Hipotesis

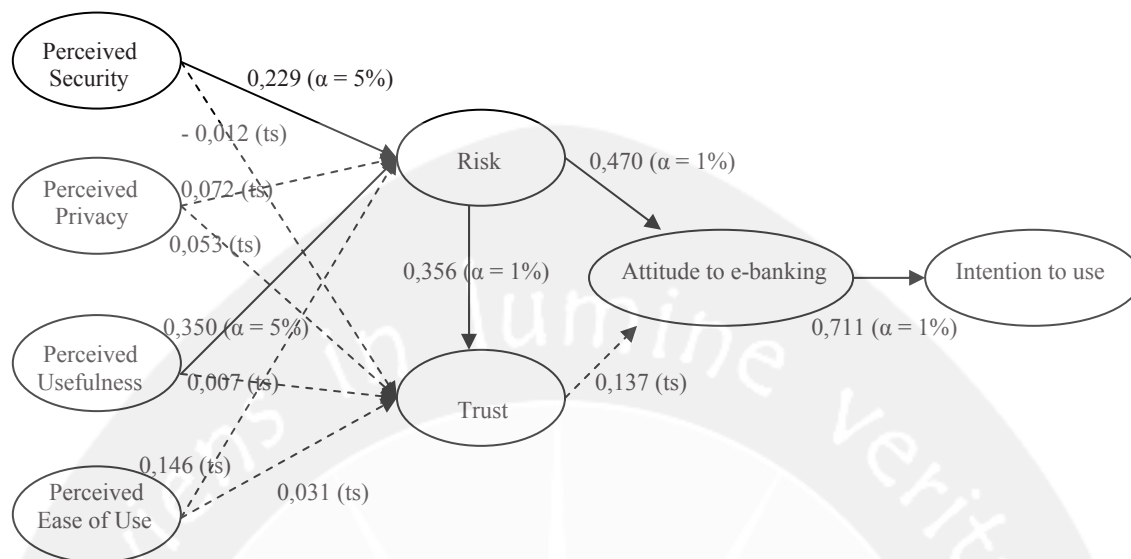
Hipotesa	Hubungan	Estimate	S.E	C.R	P	Keterangan
H _{1a}	R <--- PS	.229	.114	2.010	.044	Signifikan **
H _{1b}	R <--- PU	.350	.114	2.451	.014	Signifikan **
H _{2a}	R <--- PE	.146	.117	1.244	.213	Tidak Signifikan
H _{2b}	R <--- PP	.072	.093	.775	.438	Tidak Signifikan
H _{3a}	T <--- PS	-.012	.073	-.165	.869	Tidak Signifikan
H _{3b}	T <--- PU	.007	.087	.076	.939	Tidak Signifikan
H _{4a}	T <--- PE	.031	.074	.419	.675	Tidak Signifikan
H _{4b}	T <--- PP	.053	.060	.882	.378	Tidak Signifikan
H ₅	T <--- R	.356	.097	3.668	.000	Signifikan *
H ₆	AE <--- R	.470	.132	3.553	.000	Signifikan *
H ₇	AE <--- T	.137	.162	.850	.396	Tidak Signifikan
H ₈	IU <--- AE	.711	.163	4.356	.000	Signifikan *

Ket: * signifikan pada $\alpha = 1\%$ dan ** signifikan pada $\alpha = 5\%$

Dari tabel 4 menunjukkan *perceived risk* (PS) berpengaruh terhadap *risk* (R) dan *perceived usefulness* (PU) berpengaruh terhadap R terbukti. Hal ini menunjukkan bahwa penting dari adopsi yaitu mereduksi resiko yang dijabarkan dalam jaminan keamanan dan kemanfaatan. Hasil ini mendukung (Wang dan Pho, 2009: 675). Di sisi lain, resiko tidak didukung oleh jaminan persepsi terkait kemudahan penggunaan (PE) dan privasi (PP). Hal ini menjadi acuan untuk melihat persoalan ini lebih lanjut dalam penelitian lanjutan. Selain itu, persepsi tentang keamanan (PS), kemanfaatan (PU), kemudahan penggunaan (PE), dan privasi tidak berpengaruh terhadap aspek kepercayaan (T). Temuan ini menunjukkan bahwa perbedaan antara *user* dan *non-user* menjadi sangat penting untuk melihat arti penting *trust* pada kasus adopsi *e-banking*. Temuan ini tidak mendukung hasil riset dari (Munoz-Leiva, et al., 2010: 932). Indikasi tentang resiko terhadap kepercayaan ternyata didukung dalam penelitian ini sehingga memperkuat argumen bahwa kepercayaan (T) merupakan implikasi dari jaminan resiko (R) yang terkendali (Zhao, et al., 2008: 507).

Hubungan antara resiko (R) terhadap sikap individu kepada adopsi *e-banking* (AE) ternyata menunjukan signifikansi sehingga resiko yang tereduksi berpengaruh positif terhadap sikap individu kepada menggunakan *e-banking*. Meskipun demikian, kebalikannya justru jaminan kepercayaan (T) tidak mendukung terhadap sikap individu kepada adopsi *e-banking* (AE). Temuan ini sejalan dengan hasil analisis sebelumnya terkait aspek kepercayaan. Meskipun demikian sikap terhadap *e-banking* (AE) berpengaruh positif terhadap niat individu untuk adopsi *e-banking* (IU) terbukti (C.R = 4.356 dan $\alpha = 1\%$). Hasil ini memperkuat riset sebelumnya yang mengindikasikan ada hubungan positif antara sikap terhadap niat melakukan suatu tindakan (Chau dan Ngai, 2010: 57; Wessels dan Drennan, 2010: 565). Hal ini mengindikasikan sikap adalah faktor penting pada riset keperilaku.

Gambar 2 Hasil Penelitian



V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa persepsi tentang keamanan (PS) dan kemanfaatan (PU) berpengaruh terhadap aspek resiko (R) sedangkan resiko itu sendiri berpengaruh terhadap kepercayaan (T) dan di sisi lain resiko juga berpengaruh terhadap sikap individu yang pada akhirnya berpengaruh terhadap niat untuk menggunakan *e-banking*. Hasil ini menunjukkan bahwa yang juga penting terkait keberhasilan adopsi teknologi yaitu sikap terhadap adopsi teknologi dan hal ini telah dijabarkan dalam berbagai model penelitian keperilakuan. Oleh karena itu sikap adalah konsep penting bagi perilaku. Hal ini mengindikasikan bahwa sikap merupakan totalitas dari proses keyakinan yang dipengaruhi kepuasan sebagai suatu bentuk evaluasi pengalaman dan informasi yang diperoleh. Hasil ini memperkuat argumen sikap individu berpengaruh positif terhadap niat untuk menggunakan *e-banking*.

5.2. Saran

Hasil penelitian seharusnya tidak hanya memperkaya aspek teoritis, tetapi juga memberikan implikasi praktis, terutama kepada pemasar dan perbankan terkait adopsi *e-banking*. Hasil penelitian ini menegaskan sikap individu terhadap adopsi *e-banking* berpengaruh terhadap niat menggunakan *e-banking*. Hasil ini menunjukkan bahwa pemasar pada umumnya dan perbankan pada khususnya harus membangun stimulus yang mengarah pada terciptanya sikap positif nasabah dan individu calon nasabah untuk berniat menggunakan *e-banking*. Keberhasilan ini akhirnya akan memacu loyalitas nasabah untuk menggunakan *e-banking*.

DAFTAR PUSTAKA

- Ayo, C. K., Adewoye, J. O., and Oni, A.A., (2010), "The State of E-banking Implementation in Nigeria: A post-consolidation Review", *Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences (JETEMS)*, 1 (1), pp. 37-45.
- Celik, H., (2008), "What Determines Turkish Customers' Acceptance of Internet Banking?", *International Journal of Bank Marketing*, 26 (5), pp. 353-370.
- Chau, V.S., and Ngai, L.W.L.C., (2010), "The Youth Market for Internet Banking Services: Perceptions, Attitude and Behaviour", *Journal of Services Marketing*, 24 (1), pp. 42-60.
- Chong, A.Y., Ooi, K., Lin, B., and Tan, B., (2010), "Online Banking Adoption: An Empirical Analysis", *International Journal of Bank Marketing*, 28 (4), pp. 267-287.
- Clemes, M.D., Gan, C., and Zhang, D., (2010), "Customer Switching Behaviour in The Chinese Retail Banking Industry", *International Journal of Bank Marketing*, 28 (7), pp. 519-546.
- Curran, J.M., and Meuter, M.L., (2005), "Self-service Technology Adoption: Comparing Three Technologies", *Journal of Services Marketing*, 19 (2), pp. 103-114.
- Eriksson, K., Kerem, K., and Nilsson, D., (2008), "The Adoption of Commercial Innovations in The Former Central and Eastern European Markets: The Case of Internet Banking in Estonia", *International Journal of Bank Marketing*, 26 (3), pp. 154-169.
- Flavian, C., Guinaliu, M., and Torres, E., (2005), "The Influence of Corporate Image on Consumer Trust: A Comparative Analysis in Traditional Versus Internet Banking", *Internet Research*, 15 (4), pp. 447-470.
- Ghozali, I. (2008). *Model Persamaan Struktural: Konsep dan Aplikasi Dengan Program AMOS 16.0*, Cetakan xi, edisi ketiga, Badan Penerbit Undip, Semarang.
- Gounaris, S., and Koritos, C., (2008), "Investigating the Drivers of Internet Banking Adoption Decision: A Comparison of Three Alternative Frameworks", *International Journal of Bank Marketing*, 26 (5), pp. 282-304.
- Jeyaraj, A., Rottman, J.W., and Lacity, M.C., (2006), "A Review of The Predictors, Linkages and Biases in IT Innovation Adoption Research", *Journal of Information Technology*, 21 (1), pp. 1-23.
- Koenig-Lewis, N., Palmer, A., and Moll, A., (2010), "Predicting Young Consumers' Take up of Mobile Banking Services", *International Journal of Bank Marketing*, 28 (5), pp. 410-432.
- Laforet, S., and Li, X., (2005), "Consumers' Attitudes Towards Online and Mobile Banking in China", *International Journal of Bank Marketing*, 23 (5), pp. 362-380.
- Laukkanen, T., and Kiviniemi, V., (2010), "The Role of Information in Mobile Banking Resistance", *International Journal of Bank Marketing*, 28 (5), pp. 372-388.
- Manzano, J.A., Lassala-Navarre, C., Ruiz-Mafe, C., and Sanz-Blas, S., (2009), "The Role of Consumer Innovativeness and Perceived Risk in Online Banking Usage", *International Journal of Bank Marketing*, 27 (1), pp. 53-75.
- Munoz-Leiva, F., Luque-Martinez, T., and Sanchez-Fernandez, J., (2010), "How to Improve Trust Toward Electronic Banking", *Online Information Review*, 34 (6), pp. 907-934.

- Puschel, J., Mazzon, J.A., and Hernandez, J.M.C., (2010), "Mobile Banking: Proposition of An Integrated Adoption Intention Framework", *International Journal of Bank Marketing*, 28 (5), pp. 389-409.
- Riquelme, H.E., and Rios, R.E., (2010), "The Moderating Effect of Gender in The Adoption of Mobile Banking", *International Journal of Bank Marketing*, 28 (5), pp. 328-341.
- Wang, J., and Pho, T., (2009), "Drivers of Customer Intention to Use Online Banking: An Empirical Study in Vietnam", *African Journal of Business Management*, 3 (11), pp. 669-677.
- Wessels, L., and Drennan, J., (2010), "An Investigation of Consumer Acceptance of M-banking", *International Journal of Bank Marketing*, 28 (7), pp. 547-568.
- Wong, D.H., Rexha, N., and Phau, I., (2008), "Re-examining Traditional Service Quality in an E-banking Era", *International Journal of Bank Marketing*, 26 (7), pp. 526-545.
- Zhao, A.L., Hanmer-Lloyd, S., Ward, P., and Goode, M.M.H., (2008), "Perceived Risk and Chinese Consumers' Internet Banking Services Adoption", *International Journal of Bank Marketing*, 26 (7), pp. 505-525.
- Zhao, A.L., Koenig-Lewis, N., Hanmer-Lloyd, S., and Ward, P., (2010), "Adoption of Internet Banking Services in China: Is It All About Trust?", *International Journal of Bank Marketing*, 28 (1), pp. 7-26.

PENGARUH *HEALTH CONSCIOUSNESS, ENVIRONMENT ATTITUDE, PRODUCT KNOWLEDGE* DAN *PERCEIVED QUALITY* TERHADAP MINAT BELI AIR MINUM DALAM KEMASAN (AMDK) YANG MENGANDUNG OKSIGEN

INDAH PURNAMASARI

(Alumni FeB UKSW)

LIELI SUHARTI (lsuharti2002@Yahoo.com)

(Dosen FeB UKSW)

Abstract

Intention to buy is an attention to a product and it is a process of decision making by consumers before buying the products required by the consumers. Purchasing decision will not happen if there is no interest or encouragement from the person. This study aimed to determine the effect of health consciousness, environment attitude, product knowledge and perceived quality towards the buying intention in bottled water which contain of oxygen. It also aimed to analyze which the most dominant variable affecting consumers' buying intention. Using purposive sampling technique, the data of the study were collected from 200 respondents in Salatiga. The result showed that there was a significant influence on health consciousness, product knowledge and perceived quality variables toward intention to buy bottled water that contains oxygen, whereas the environment attitude variable had no significant effect on buying interest of oxygen bottled water. The result also showed that product knowledge has the most impact on interest in buying bottled water which contains oxygen.

Keyword: *Health Consciousness, Environment Attitude, Product Knowledge, Perceived Quality, Intention to Buy.*

1. PENDAHULUAN

Air merupakan kebutuhan pokok makhluk hidup, jika makhluk hidup kekurangan air maka akan mati. Air mempunyai pengaruh yang sangat luas bagi kehidupan, khususnya air untuk makan dan minum. Air yang sehat dan aman yang masuk di dalam tubuh akan membuat tubuh juga sehat. Orang akan dehidrasi atau bahkan dapat terserang penyakit bila kekurangan cairan dalam tubuhnya. Namun, saat ini kualitas air minum di Indonesia masih memprihatinkan terutama di kota-kota besar. Kualitas air sungai dan air tanah masih banyak yang kurang memenuhi syarat karena masih banyak orang membuang sampah, kotoran maupun limbah ke sungai. Kesadaran masyarakat dalam menjaga lingkungan masih rendah, sehingga sungai menjadi salah satu sumber daya alam yang rentan terkena pencemaran. Disisi lain, teknologi pengolahan air minum yang digunakan PDAM masih tertinggal. Dalam mengolah air baku menjadi air layak minum, teknologi yang digunakan PDAM hanya menghilangkan bakteri E.Coli dan besi, sedangkan penghilangan kandungan karsinogen tidak pernah dilakukan (Arie dan Nusa, 5 Oktober 2011).

Masyarakat Indonesia kini mulai terdorong menerapkan gaya hidup sehat dan peduli dengan kesehatan dan lingkungannya. Hal itu dapat dilihat dengan munculnya berbagai produk-produk sehat dan tingginya minat beli konsumen terhadap produk-produk

tersebut. Dengan alasan gaya hidup sehat, air minum dalam kemasan (AMDK) dengan kandungan oksigen dan heksagonal gencar dipasarkan.

Umumnya air minum mengandung oksigen antara 4-6 ppm, sedang air pegunungan kandungan oksigennya dapat mencapai 8 ppm. Dengan kemajuan teknologi, sekarang kadar oksigen dalam air atau kemampuan menampung oksigen dapat ditingkatkan hingga 20-80 ppm. AMDK yang mengandung oksigen dikatakan menggunakan teknologi penyaringan yang mampu menghasilkan air minum dengan kandungan mineral an-organik yang rendah. AMDK yang mengandung oksigen ini merupakan air minum yang telah diaktifkan dengan menggunakan sinar alpha melalui proses Molecular Resonance e-Magnetic Technology (MReT). MReT adalah suatu proses pengaktifan air dengan menggunakan resonansi bergelombang alpha yang tinggi ke dalam air yang telah di murnikan. Prosesnya adalah air yang telah dimurnikan dilewatkan ke dalam suatu mesin MReT yang mengeluarkan sinar alpha dari tegangan listrik sehingga air yang telah melewati alat ini akan menjadi bermuatan positif.

Pengetahuan masyarakat tentang produk yang akan mereka beli akan mempengaruhi minat beli konsumen. Jika seseorang mengetahui tentang cara pengolahan produk, darimana bahan-bahan untuk membuat produk tersebut diperoleh dan manfaat dari suatu produk, maka hal tersebut akan menambah keinginan konsumen untuk membeli suatu produk. Atau dengan kata lain minat beli seseorang terhadap produk tersebut akan semakin besar.

Perilaku merupakan salah satu faktor yang tepat dalam memprediksi keinginan para konsumen untuk membeli produk organik. Hal ini berarti harga bukan menjadi faktor utama yang dapat mencegah para konsumen untuk membeli produk yang ramah lingkungan. Norma pribadi adalah suatu perasaan dari kepatuhan moral para konsumen. Norma pribadi itulah yang menjadi pendorong perilaku terhadap lingkungan. Dalam penelitian Chen dan Chai (2010) menyarankan agar perilaku yang ramah lingkungan dapat digolongkan sebagai tuntutan moral. Para konsumen merasa patuh secara moral untuk melindungi lingkungan dan menyelamatkan sumber daya alam yang terbatas di bumi.

Selain itu, persepsi seseorang terhadap kualitas suatu produk diduga juga turut mempengaruhi minat beli konsumen. Apabila seseorang memiliki persepsi yang bagus terhadap suatu produk, maka akan memperbesar minat beli terhadap produk tersebut. Misalnya, jika seseorang berpersepsi bahwa sayur dan buah organik lebih sehat dan memiliki manfaat yang lebih serta memiliki kualitas yang bagus jika dibandingkan dengan sayur dan buah biasa, maka akan memperbesar minat beli terhadap sayur dan buah organik. Walaupun harga sayur dan buah organik lebih mahal jika dibandingkan dengan sayur biasa, masyarakat yang memiliki persepsi kualitas yang positif terhadap sayur dan buah organik akan tetap berminat untuk membeli sayur dan buah tersebut.

Berbagai penelitian mengenai produk - produk sehat juga telah banyak dilakukan terutama mengenai produk atau makanan organik, tetapi penelitian untuk produk seperti air minum dalam kemasan yang mengandung oksigen belum ada studi yang dilakukan. Berdasarkan latar belakang di atas, maka penelitian mengangkat permasalahan tentang pengaruh *health consciousness*, *environment attitude*, *product knowledge* dan *perceived quality* terhadap minat beli produk air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen. Adapun persoalan penelitian yang diangkat sebagai berikut:

1. Apakah *health consciousness* berpengaruh terhadap minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen?
2. Apakah *environment attitude* berpengaruh terhadap minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen?

3. Apakah *product knowledge* berpengaruh terhadap minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen?
4. Apakah *perceived quality* berpengaruh terhadap minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen?

2. TELAAH TEORITIS

2.1 Definisi Konsep

Minat Beli

Sebelum memutuskan untuk membeli suatu produk, terlebih dahulu seorang konsumen harus mempunyai ketertarikan atau minat terhadap suatu produk. Anoraga (dalam Jelita, 2010) menyatakan bahwa intensi atau minat beli merupakan suatu proses pengambilan keputusan yang dilakukan oleh konsumen sebelum melakukan pembelian atas produk yang ditawarkan atau dibutuhkan oleh konsumen tersebut.

Minat beli yaitu dorongan yang kuat yang ditimbulkan dari dalam diri seseorang setelah menyaksikan, mendengar, atau membaca pesan untuk mencoba atau membeli atau menggunakan produk yang ditawarkan (Kasali, 1992:85). Sedangkan menurut Sulistyorini (2009) pengertian minat beli adalah pemusatan perhatian terhadap sesuatu yang disertai dengan perasaan senang terhadap barang tersebut, kemudian minat individu tersebut menimbulkan keinginan sehingga timbul perasaan yang meyakinkan bahwa barang tersebut mempunyai manfaat sehingga individu ingin memiliki barang tersebut dengan cara menukar dengan uang. Berdasarkan uraian diatas, minat beli dapat diartikan sebagai keinginan atau ketertarikan yang timbul dari dalam diri seseorang terhadap suatu produk sebelum melakukan pembelian.

Health Consciousness

Menurut Becker, Maiman, Kirscht, Haefner dan Drachman (dalam Michaelidou dan Hassan, 2007) *health consciousness* menunjukkan kesiapan untuk melakukan tindakan - tindakan yang berhubungan dengan kesehatan. Konsumen yang peduli akan kesehatan adalah mereka yang sadar dan peduli untuk tetap sehat dan memiliki motivasi untuk meningkatkan atau menjaga kesehatan dan kualitas hidup mereka, seperti mencegah penyakit dengan melakukan kebiasaan - kebiasaan yang sehat dan secara sadar mensyukuri kesehatan. Kesadaran mengenai kesehatan menunjukkan kecenderungan individu untuk peduli dan memperhatikan mengenai gizi dan kesehatan jasmani (Kraft dan Goodell, 1993).

Menurut Titi (2011), ada 5 hal yang perlu diterapkan didalam kehidupan keseharian jika seseorang berkeinginan mendapatkan kualitas kesehatan yang lebih baik, yaitu :

- Adanya kesadaran diri (*self awareness*) akan pentingnya menjaga kesehatan
- Ada kepedulian terhadap kesehatan diri masing-masing
- Memiliki pemahaman tentang pola hidup sehat yang berkaitan dengan pola makan, kebersihan diri dan olahraga
- Ada kesadaran untuk ikut menjaga kesehatan lingkungan sekitar
- Memahami pentingnya arti mencegah lebih baik daripada mengobati

Environment Attitude

Menurut (Schultz dan Zelezny, 2000) *environment attitude* berakar dari konsep diri seseorang dan pemahamannya sebagai suatu kesatuan yang utuh dari lingkungan tersebut yang selanjutnya akan menentukan perilakunya terhadap lingkungan. Allport (dalam Chen dan Chai, 2010) menjelaskan perilaku sebagai suatu keadaan yang dapat mendesak secara langsung dan mempengaruhi tanggapan tiap individu pada semua barang dan situasi yang

berkaitan dengannya. Kesimpulannya, perilaku menunjukkan apa yang disukai dan tidak disukai oleh para konsumen. Backwell (dalam Chen dan Chai, 2010) menyatakan bahwa keputusan konsumen untuk membeli suatu barang yang ramah lingkungan atau produk-produk organik, produk yang memiliki kemasan yang dapat didaur ulang atau sampah yang dapat dibuang dan terurai dengan mudah, merupakan contoh perilaku yang turut serta meningkatkan kualitas lingkungan. Selain itu Mansaray dan Abijoye (1998) menyatakan bahwa perilaku terhadap lingkungan sangat bergantung pada tingkatan pengetahuan, perilaku, nilai-nilai dan tindakan para konsumen.

Product Knowledge

Product Knowledge merupakan informasi yang disimpan didalam ingatan konsumen mengenai kategori produk, seperti merk spesifik, terminologi produk, atribut produk dan keyakinan mengenai produk. Peter dan Olson, 1999 (dalam Wibowo dan Kusrianto, 2010) menyebutkan bahwa tingkat pengetahuan produk yang dimiliki konsumen meliputi: kelas produk, bentuk produk, merk, dan model/fitur. Jenis pengetahuan produk terdiri dari tiga yaitu :

- a. Pengetahuan tentang karakteristik/atribut produk
Seorang konsumen akan melihat suatu produk berdasarkan karakteristik atau ciri atau atribut dari produk tersebut. Setiap konsumen mungkin memiliki kemampuan yang berbeda dalam menyebutkan karakteristik/atribut dari suatu produk. Hal ini disebabkan perbedaan pengetahuan yang dimilikinya. Pengetahuan mengenai atribut tersebut akan mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen. Pengetahuan yang lebih banyak akan memudahkan konsumen dalam memilih produk yang akan dibelinya.
- b. Pengetahuan tentang manfaat produk
Terdapat dua jenis manfaat yaitu :
 - Manfaat fungsional, yaitu manfaat yang dirasakan konsumen secara fisiologis
 - Manfaat psikososial, yaitu aspek psikologis dan aspek sosial yang dirasakan konsumen setelah mengkonsumsi suatu produk.
- c. Pengetahuan tentang kepuasan yang diberikan produk kepada konsumen
Kepuasan konsumen atas produk yang digunakan menjadi salah satu elemen yang penting. Kepuasan konsumen bermakna perbandingan antara apa yang diharapkan konsumen dengan apa yang dirasakan konsumen ketika menggunakan produk tersebut.

Perceived Quality

Perceived quality dapat didefinisikan sebagai persepsi pelanggan terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan suatu produk atau jasa layanan berkaitan dengan apa yang diharapkan oleh pelanggan (Sugiarto, 2001:96). Susanto dan Wijarnako (2004:129) juga mendefinisikan *Perceived quality* sebagai persepsi pelanggan terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan suatu produk atau jasa berkenaan dengan maksud yang diharapkan. *Perceived quality* tidak bisa ditetapkan secara obyektif karena merupakan persepsi pelanggan dan diantara pelanggan terdapat perbedaan dalam kepribadian, kebutuhan dan preferensi mereka. *Perceived quality* pelanggan terhadap suatu produk atau jasa menyangkut mengenai kepentingan pelanggan terhadap produk atau jasa serta atribut yang dimiliki produk atau jasa tersebut.

Mengacu kepada pendapat David A. Garvin (dalam Susanto dan Wijarnako, 2004), dimensi *perceived quality* dibagi menjadi tujuh yaitu:

1. Kinerja
Melibatkan berbagai karakteristik operasional utama, misalnya karakteristik operasional mobil adalah kecepatan, akselerasi, sistem kemudi, serta kenyamanan.
2. Pelayanan
Pelayanan mencerminkan kemampuan memberikan pelayanan pada produk tersebut.
3. Ketahanan
Mencerminkan umur ekonomis dari produk tersebut.
4. Keandalan
Konsistensi dari kinerja yang dihasilkan suatu produk dari satu pembelian ke pembelian berikutnya.
5. Karakteristik produk
Bagian-bagian tambahan dari produk (*feature*), penambahan ini biasanya digunakan sebagai pembeda yang penting ketika dua merk produk terlihat hampir sama.
6. Kesesuaian dengan spesifikasi
Merupakan pandangan mengenai kualitas manufaktur (tidak ada cacat produk) sesuai dengan spesifikasi yang telah ditentukan dan diuji
7. Hasil
Mengarah kepada kualitas yang dirasakan yang melibatkan enam dimensi sebelumnya. Jika perusahaan tidak dapat menghasilkan hasil akhir produk yang baik, maka kemungkinan produk tersebut tidak akan mempunyai atribut kualitas lain yang penting.

2.2. Pengembangan Hipotesa

2.2.1 Pengaruh *Health Consciousness* Terhadap Minat Beli

Orang yang memiliki kesadaran mengenai kesehatan yang tinggi akan lebih berminat terhadap produk yang sehat, karena mereka sadar dan peduli untuk tetap sehat dan memiliki motivasi untuk meningkatkan atau tetap menjaga kesehatan dan kualitas hidup mereka antara lain dengan mengonsumsi makanan yang sehat seperti sayur dan buah organik dan mencegah penyakit dengan melakukan kebiasaan-kebiasaan yang sehat dan secara sadar bersyukur kesehatan. Berdasarkan penelitian Harianto dan Sosiawan (2009), konsumen yang peduli terhadap kesehatan lebih tertarik untuk membeli makanan organik, daripada konsumen yang tidak peduli terhadap kesehatan. Dimana makanan organik dianggap lebih bernutrisi dibandingkan dengan makanan konvensional lainnya. Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesa penelitian sebagai berikut :

H₁ : semakin tinggi *health consciousness*, semakin tinggi pula minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen

2.2.2 Pengaruh *Environment Attitude* Terhadap Minat Beli

Seseorang yang peduli terhadap lingkungan akan melindungi lingkungan dan menyelamatkan sumber daya alam yang terbatas di bumi. Orang yang membeli produk-produk organik akan membeli pula produk-produk yang ramah lingkungan seperti *green detergents* dan kertas daur ulang (Chryssohoidis dan Kriystallis, 2005). Sehingga dapat dikatakan seseorang yang peduli terhadap lingkungan, memiliki minat beli yang tinggi terhadap produk-produk sehat dengan tetap menjaga sumber daya alam yang ada.

Dalam penelitian yang dilakukan Widyasari dan Haryanto (2010), terdapat pengaruh positif antara *environment attitude* terhadap minat beli produk makanan organik. Konsumen yang memiliki *environment attitude* positif memiliki pengaruh yang positif pula terhadap minat beli. Hal ini sesuai dengan pendapat Magistris dan Gracia (dalam Widyasari dan Haryanto, 2010) yang menyatakan bahwa konsumen yang lebih prihatin

terhadap kerusakan lingkungan dan lebih terlibat pada aktivitas lingkungan (aktivitas daur ulang dan cagar alam) akan lebih tertarik dan berminat untuk membeli produk organik.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesa penelitian sebagai berikut :

H₂ : semakin tinggi *environment attitude*, semakin tinggi pula minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen.

2.2.3 Pengaruh *Product Knowledge* Terhadap Minat Beli

Konsumen yang memiliki pengetahuan yang baik tentang makanan organik akan mempengaruhi konsumen dalam memproses informasi dan bagaimana informasi tersebut digunakan dalam proses pengambilan keputusan pembelian makanan organik. Konsumen yang memiliki pengetahuan yang baik tentang Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen, mengetahui tentang manfaat dan berfikir bahwa AMDK yang mengandung oksigen lebih sehat diduga akan meningkatkan minat beli mereka terhadap produk tersebut.

Brukcs (1985) menyatakan bahwa pengetahuan mengenai produk berdasarkan atas ingatan atau pengetahuan dari para konsumen dan pengetahuan mengenai suatu produk juga dapat mempengaruhi tujuan pembelian seseorang. Dalam penelitian yang dilakukan Widyasari dan Haryanto (2010), menemukan ada pengaruh positif antara *product knowledge* terhadap minat beli produk makanan organik. Hal ini sesuai dengan pendapat Yiridoe (2005) yang menyatakan bahwa konsumen yang memiliki pengetahuan yang lebih tentang produk organik akan mempengaruhi sikap konsumen dan bagaimana informasi tersebut digunakan dalam proses pengambilan keputusan pembelian produk organik.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesa penelitian sebagai berikut :

H₃ : semakin tinggi *product knowledge*, semakin tinggi pula minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen

2.2.4 Pengaruh *Perceived Quality* Terhadap Minat Beli

Seseorang yang memiliki persepsi kualitas yang tinggi terhadap suatu produk, maka minat beli terhadap produk tersebut juga tinggi. Dengan berpersepsi bahwa produk yang akan dikonsumsi memiliki kualitas yang bagus, maka tingkat kepercayaan terhadap produk tersebut juga semakin tinggi. *Perceived quality* mencerminkan perasaan pelanggan secara menyeluruh mengenai suatu merk. Dalam banyak konteks, *perceived quality* sebuah merk akan memberikan alasan yang kuat untuk membeli, mempengaruhi merk-merk mana yang perlu dipertimbangkan dan pada gilirannya akan mempengaruhi merk apa yang bakal dipilih (Susanto dan Wijarnako, 2004:130).

Berdasarkan penelitian Harianto dan Sosiawan (2009) ditemukan bahwa konsumen yang memiliki *perceived quality* positif terhadap makanan organik lebih berminat untuk membeli makanan organik. Dimana makanan organik dianggap lebih berkualitas jika dibandingkan dengan makanan konvensional lainnya.

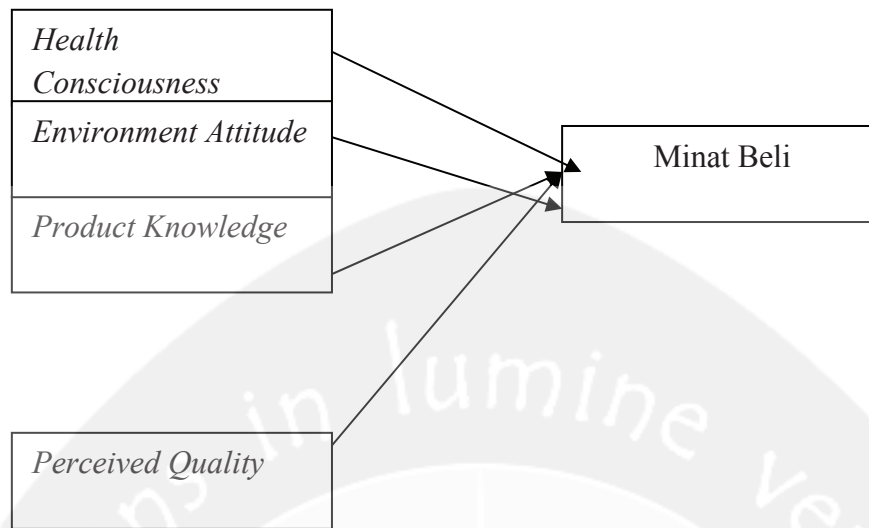
Berdasarkan uraian diatas maka dapat dirumuskan hipotesa penelitian sebagai berikut :

H₄ : Semakin tinggi *product knowledge*, semakin tinggi pula minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen.

2.2 Model Penelitian

Gambaran hipotesis yang telah diuraikan diatas, dapat dirangkum dalam model penelitian sebagai berikut.

Gambar 1. Model Penelitian



3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan jenis penelitian eksplanatori, yang bertujuan mengetahui pengaruh sejumlah variabel bebas terhadap variabel tergantung. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh melalui pembagian kuesioner kepada responden yang terpilih sebagai sampel.

Populasi dalam penelitian ini adalah masyarakat kota Salatiga yang mengetahui tentang air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen. Tempat penyebaran kuesioner meliputi swalayan atau minimarket serta depo pengisian air minum. Pada awalnya jumlah kuesioner yang disebar adalah sebanyak 220 responden yang terpilih dengan menggunakan teknik pengambilan sampel dengan metode *purposive sampling*. Namun hanya 200 kuesioner yang diolah karena sebanyak 9 kuesioner tidak kembali serta 11 kuesioner datanya tidak diisi lengkap. Adapun para responden yang mengisi kuesioner penelitian ini adalah mereka yang mengetahui tentang air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen. Dari 200 responden yang diteliti, sebanyak 104 responden (52%) adalah wanita, paling banyak responden (50.5%) berusia 20 – 30 tahun, dan sebagian besar responden (44,5%) memiliki pekerjaan sebagai pegawai swasta.

Pengukuran konsep penelitian menggunakan instrumen yang telah dikembangkan dalam penelitian terdahulu. *Health Consiousness* diukur dengan menggunakan skala dari Becker *et al.*, dalam Michaelidou dan Hassan (2007) yang terdiri dari 4 item pertanyaan mengenai: kesadaran diri akan pentingnya menjaga kesehatan, kepedulian terhadap kesehatan diri, pemahaman tentang pola hidup sehat, dan pentingnya arti mencegah lebih baik dari mengobati. *Environment Attitude* juga mengadopsi skala Becker *et al.*, dalam Michaelidou dan Hassan (2007) yang terdiri dari 3 item pertanyaan meliputi: kepedulian terhadap kebersihan lingkungan, ketertarikan terhadap produk ramah lingkungan, dan kesadaran akan pentingnya menjaga kelestarian sumber daya alam. Konsep *Product Knowledge* menggunakan skala dari Wibowo dan Kusrianto (2010), yang mencakup: standar mutu produk, keunggulan dan manfaat produk, varian kemasan produk, dan kualitas produk. Selanjutnya *Percieved Quality* diukur mengikuti acuan Sugiarto, (2001:96) yang terdiri dari keandalan, karakteristik produk, dan kesesuaian produk dengan spesifikasi. Akhirnya konsep Minat Beli menggunakan referensi dari Kasali, (1992: 85) yang mengukur tingkat keinginan untuk membeli dengan menggunakan 3 item pertanyaan. Untuk semua konsep diukur dengan menggunakan skala likert 1-5, dimana angka 1 mempresentasikan jawaban 'sangat tidak setuju' dan angka 5 berarti 'sangat setuju'.

Teknik analisis data dimulai dengan uji validitas dan reliabilitas data, dan uji asumsi klasik dilanjutkan dengan uji hipotesa dengan menggunakan uji regresi berganda. Teknik analisis statistik dalam penelitian ini menggunakan software SPSS versi 16.0. Uji validitas menunjukkan semua item yang digunakan dalam penelitian ini valid. Semua konsep yang diteliti terbukti reliabel dengan nilai *Cronbach Alpha* (α) > 0,6 (Ghozali, 2005:41), dengan rincian berikut: *Health Consciousness* (α = 0.717), *Environment Attitude* (α = 0.680), *Product Knowledge* (α = 0.885) dan *Perceived Quality* (α = 0.715).

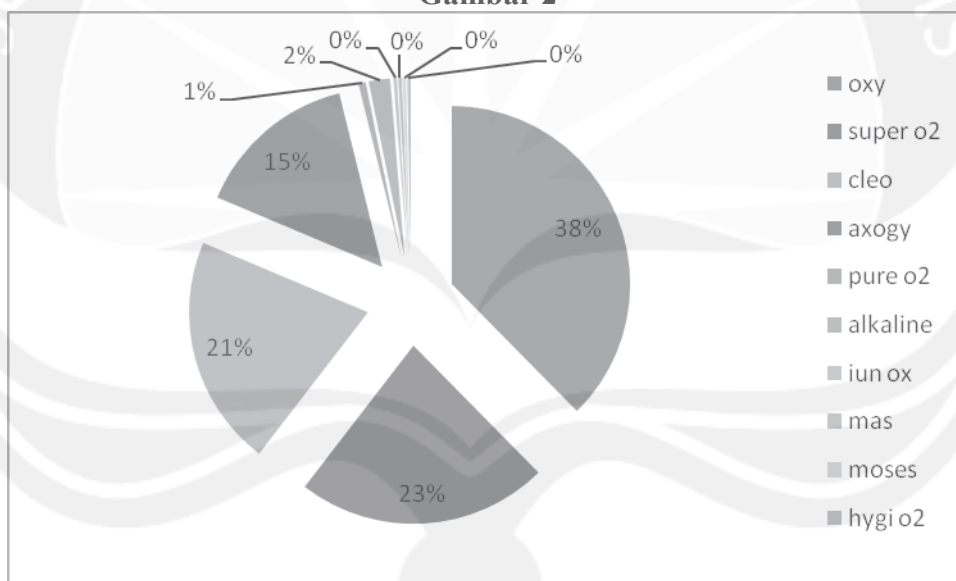
Hasil uji asumsi menunjukkan tidak ada multikolinieritas antar variabel independen dalam model regresi, tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak dipakai untuk memprediksi minat beli berdasarkan masukan variabel independen *health consciousness*, *environment attitude*, *product knowledge* dan *perceived quality*. Model regresi juga memenuhi asumsi normalitas atau dapat dikatakan bahwa data berdistribusi normal.

4. HASIL PENELITIAN

4.1. Data Diskriptif

Dari hasil kuesioner yang diperoleh terdapat beberapa merk air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen, yang diketahui oleh para responden yang menjadi responden dalam penelitian ini.

Gambar 2



Dari gambar di atas terlihat bahwa air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen merk Oxy merupakan merk yang paling dikenal oleh masyarakat Salatiga dengan persentase sebanyak 38%. Selain itu merk Super O2 sebanyak 23%, Cleo 21%, Axogy 15% dan sisanya beberapa merk seperti Pure O2, Alkaline, Iun ox, Mas, Moses, dan Hygi O2.

Untuk mengetahui minat beli masyarakat dalam membeli AMDK yang mengandung oksigen penulis menggunakan empat variabel yaitu *health consciousness*, *environment attitude*, *product knowledge* dan *perceived quality*. Dimana setiap variabel terdapat pernyataan-pernyataan yang mempengaruhi minat beli seseorang. Berikut merupakan jawaban dari pernyataan-pernyataan tersebut :

Tabel 1
Gambaran Deskriptif Variabel *Health Consciousness*

No.	Item	Sangat Setuju		Setuju		Cukup Setuju		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		Total	rata-rata
		Frek	skor	frek	skor	frek	skor	frek	skor	frek	skor		
1	Minum minimal 8 gelas per hari	53	5	81	4	51	3	12	2	3	1	769	3,85
2	Rajin olahraga	29	5	49	4	76	3	43	2	3	1	658	3,29
3	Makan buah dan sayur	27	5	90	4	58	3	24	2	1	1	718	3,59
4	Pemeriksaan kesehatan secara rutin	11	5	25	4	54	3	96	2	14	1	523	2,62
													3,33

Sumber: Analisis data primer, 2012

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa untuk kebiasaan minum minimal 8 gelas air setiap hari memiliki rata-rata jawaban paling besar yaitu sebesar 3,85, sedangkan untuk item pemeriksaan kesehatan secara rutin hanya sebesar 2,62 yang mengindikasikan masyarakat masih jarang melakukan pemeriksaan kesehatan secara rutin. Secara keseluruhan nilai rata-rata untuk *health conciousness* adalah 3.33 yang berada pada range sedang.

Tabel 2
Gambaran Deskriptif Variabel *Environment Attitude*

No.	Item	Sangat Setuju		Setuju		Cukup Setuju		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		Total	Rata-rata
		Frek	skor	frek	skor	frek	skor	frek	skor	frek	skor		
1	Membuang sampah pada tempatnya	92	5	79	4	20	3	9	2	0	1	854	4,27
2	Memisahkan sampah organik dan an-organik	13	5	48	4	92	3	35	2	12	1	615	3,08
3	Mengurangi penggunaan plastik dalam belanja	23	5	86	4	53	3	28	2	10	1	684	3,42
4	Menggunakan produk yang kemasannya dapat di daur ulang	17	5	52	4	99	3	27	2	5	1	649	3,25
5	Penghematan penggunaan	37	5	94	4	37	3	30	2	2	1	734	3,67

	air												
6	Memiliki Sistem peresapan air yang baik	32	5	88	4	47	3	28	2	5	1	714	3,57
													3,54

Sumber: Analisis data primer, 2012

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa responden memiliki sikap peduli terhadap lingkungan (*environmental attitude*) yang cukup tinggi dengan nilai rata-rata 3,54. Sikap yang cukup menonjol terlihat pada perilaku membuang sampah pada tempatnya, yang ditunjukkan dengan nilai rata-rata sebesar 4,27. Disusul dengan kebiasaan baik seperti memisahkan sampah organik dan an-organik (3,67) dan mengurangi penggunaan plastik (3,42).

Tabel 3
Gambaran Deskriptif Variabel *Product Knowledge*

No.	Item	Sangat Setuju		Setuju		Cukup Setuju		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		Total	rata-rata
		Frek	skor	frek	skor	frek	skor	frek	skor	frek	skor		
1	Proses produksi yang higienis	35	5	113	4	43	3	7	2	2	1	772	3,86
2	Penggunaan teknologi canggih	51	5	110	4	28	3	8	2	3	1	798	3,99
3	Mempunyai manfaat lebih	31	5	98	4	67	3	1	2	3	1	753	3,77
4	Dapat mencukupi kebutuhan mineral dalam tubuh	25	5	97	4	69	3	7	2	2	1	736	3,68
5	Membuat badan lebih fit	27	5	97	4	55	3	18	2	3	1	727	3,64
6	Tersedia dalam berbagai ukuran kemasan	39	5	112	4	42	3	5	2	2	1	781	3,91
													3,81

Responden memiliki product knowledge yang tinggi (3,81) terhadap produk AMDK beroksigen. Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa responden mengetahui bahwa air minum dalam kemasan yang mengandung oksigen diproses dengan menggunakan teknologi yang canggih dan higienes, dan mempunyai berbagai manfaat kesehatan bagi tubuh.

Tabel 4
Gambaran Deskriptif Variabel *Perceived Quality*

No.	Item	Sangat Setuju		Setuju		Cukup Setuju		Tidak Setuju		Sangat Tidak Setuju		Total	rata-rata
		frek	skor	frek	skor	frek	skor	frek	skor	frek	skor		
1	Kualitas yang bagus	26	5	113	4	59	3	1	2	1	1	762	3,81
2	Lebih sehat daripada air mineral biasa	39	5	85	4	65	3	10	2	1	1	751	3,76
3	Aman dikonsumsi	32	5	121	4	43	3	1	2	3	1	778	3,89
4	Menyembuhkan berbagai penyakit	17	5	65	4	74	3	39	2	5	1	650	3,25
													3,68

Sumber: analisis data primer 2012

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa responden memiliki persepsi yang baik mengenai kualitas air minum dalam kemasan yang mengandung oksigen. Beberapa hal yang dipersepsi cukup tinggi oleh responden adalah produk aman untuk dikonsumsi (3.89) dan memiliki kualitas yang bagus (3,81).

4.2. Hasil Uji Hipotesis

Uji terhadap hipotesis 1,2,3 dan hipotesis 4 menggunakan software SPSS 16.0, yang hasilnya dapat dilihat dalam tabel berikut

Tabel
Hasil uji hipotesis 1,2,3 dan 4

Hipotesis	Pernyataan Hipotesis	Beta	T	Sig.	Keterangan
H1	Semakin tinggi <i>health consciousness</i> , maka semakin tinggi minat beli konsumen.	.141	2.792	0,006	Signifikan
H2	Semakin tinggi <i>environment attitude</i> , maka semakin tinggi minat beli konsumen.	.019	.364	0,716	Tidak signifikan
H3	Semakin tinggi <i>product knowledge</i> , maka semakin tinggi minat beli konsumen.	.189	2.487	0,008	Signifikan
H4	Semakin tinggi <i>perceived quality</i> , maka semakin tinggi minat beli konsumen.	.547	7.070	0,000	Signifikan
R Square		.591			
F		70.298			
Sig.		.000 ^a			

Koefisien determinasi digunakan untuk menguji goodness-fit dari model regresi. Dari tampilan output SPSS model summary besarnya R Square adalah 0,591, yang berarti 59,1% variasi minat beli dapat dijelaskan oleh variasi dari ke empat variabel independen

health consciousness, environment attitude, product knowledge dan *perceived quality*. Sedangkan sisanya yaitu 40,9% dijelaskan oleh sebab-sebab lain diluar model. Model penelitian juga didukung dari hasil uji ANOVA atau F test dengan nilai F hitung sebesar 70.298 dan signifikansi 0,000. Ini berarti bahwa *health consciousness, environment attitude, product knowledge* dan *perceived quality* secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat beli.

Dari keempat hipotesis yang diuji, terdapat satu hipotesis yang tidak terdukung dalam penelitian ini, yaitu hipotesis yang menyatakan bahwa *environment attitude* berpengaruh terhadap minat beli (H2). Sedangkan tiga hipotesa lainnya yaitu pengaruh *health consciousness, product knowledge* dan *perceived quality* terhadap minat beli terbukti dalam penelitian ini dengan tingkat kepercayaan 95%.

5. PENUTUP

Dari hasil analisis diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa tiga variabel yang diteliti yaitu *health consciousness, product knowledge*, dan *perceived quality* berpengaruh signifikan terhadap minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen. Hasil penelitian ini mendukung beberapa studi terdahulu (Widyasari dan Haryanto, 2010; Chen and Chai ,2010; Yiridoe 2005)

Dari ke tiga variabel yang diteliti, terlihat bahwa variabel *perceived quality* memiliki pengaruh yang paling kuat terhadap minat beli produk AMDK yang mengandung oksigen. Hal ini dapat memberi indikasi bahwa dalam membeli produk yang bernuansa kesehatan, konsumen semakin hati hati dan rasional. Hal-hal yang terkait langsung dengan kualitas produk mendapat perhatian dan menjadi unsur prioritas dalam mempengaruhi minat beli.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa *environment attitude* tidak berpengaruh signifikan terhadap minat beli air minum dalam kemasan (AMDK) yang mengandung oksigen. Secara diskriptif data menunjukkan sikap responden terhadap lingkungan menunjukkan tingkat yang relatif sedang , namun ternyata variabel ini tidak berpengaruh secara signifikan terhadap minat beli AMDK mengandung oksigen. Gambaran data deskriptif dari variabel *environment attitude* memperlihatkan bahwa kepedulian responden terhadap lingkungan masih relatif rendah dalam hal memisahkan sampah organik dan an-organik dan mengurangi penggunaan plastik jika berbelanja.

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh disarankan kepada perusahaan-perusahaan yang memproduksi AMDK yang mengandung oksigen untuk lebih memperhatikan aspek kualitas produk mengingat *Perceived Quality* menjadi faktor dominan yang berpengaruh terhadap minat beli konsumen. Selain itu, upaya mensosialisasikan manfaat dan spesifikasi produk juga perlu dilakukan secara transparan supaya konsumen memperoleh *product knowledge* yang baik yang selanjutnya dapat mempengaruhi minat beli konsumen. produk. Manfaat produk sebaiknya lebih ditekankan pada hal-hal yang berkaitan dengan kesehatan karena *Health consciousness* merupakan salah satu variabel yang berpengaruh terhadap minat beli juga.

Seperti penelitian pada umumnya, maka penelitian ini juga tidak luput dari sejumlah kelemahan dan keterbatasan. Penelitian yang hanya dilakukan di wilayah Salatiga tidak memungkinkan untuk dilakukannya generalisasi kesimpulan. Sejumlah indikasi yang telah muncul dapat penelitian perlu diteliti dalam skopa yang lebih luas agar model penelitian semakin dimantapkan. Selain itu, penelitian ini baru berhenti pada variabel minat beli (*intention to buy*). Untuk penelitian yang akan datang, model dapat dikembangkan sampai keputusan pembelian dan bahkan dapat juga diukur kepuasan konsumen terhadap produk AMDK mengandung oksigen serta keinginan mereferensikan produk AMDK

beroksigen pada orang lain. Penelitian tentang produk kesehatan masih terbuka luas untuk diteliti dan dikembangkan pada penelitian mendatang.

REFERENSI

- Alba, J., dan Hutchinson, J. W. 1987. Dimensions of consumer expertise. *Consumer Research*, 13, 411-54
- Brucks, M. 1985. The effect of product class knowledge on information search behavior. *Consumer Research*, 12, 1-16
- Chen, Tan Booi. dan Chai, Lau Teck., 2010. "Attitude Towards the Environment and Green Product: Consumers' Perspective", Vol.4 No.2, pp.27-39
- Durianto, Darmadi, Sugiarto dan Tony Sijintak. 2004. *Strategi Menaklukan Pasar Melalui Riset Ekuitas dan Perilaku Merk*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka.
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS edisi 3*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- _____. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19 edisi 5*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Istijanto. 2009. *Aplikasi Praktis Riset Pemasaran*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Jelita, H.S.N.D. 2010. Pengaruh Celebrity Endoser Terhadap Minat Beli Sepeda Motor Honda Scoopy. Skripsi: Program S1 Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana (tidak dipublikasikan)
- Kasali, Rhenald. 1992. *Manajemen Periklanan: Konsep dan Aplikasinya di Indonesia*. Jakarta: Pustaka Utama Grafiti.
- Kraft, F.B. dan Goodell, P.W. (1993) Identifying the health conscious consumer. *Journal of International Consumer Marketing*. 13, 18-25
- Maholtra, N.K. 2009. *Riset Pemasaran: Pendekatan Terapan*. Ed. Bahasa Indonesia, Ed.4, Jilid ke-1. Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Mansaray, A. dan Abijoye, J.O. 1998. Environmental knowledge, attitude and behavior in Dutch secondary school, *Journal of Environmental Education*, 30(2), 4-11
- Michaelidou, Nina. dan Hassan, Louise M., 2007, "The Role of Health Consciousness, Food Safety Concern and Ethical Identity on Attitudes and Intentions Towards Organic Food", *International Journal of Consumer Studies*.:164-165.
- Schultz, P.W. dan Zeleny, L.C. 2000. Promoting environmentalism. *The Journal of Social Issues*, 56, 443-457.
- Shirin, Khosrozadeh. dan Kambiz, Heidarzadeh Hanzaee., 2011. "The Effect of the Country-of-Origin Image, Product Knowledge and Product Involvement on Consumer Purchase Decisions". *Chinese Business Review*, Vol.10, No.8, 601-605.
- Simamora, Bilson. 2004. *Panduan Riset Perilaku Konsumen*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Simamora, Bilson dan Johanes Lim. 2003. *Aura Merk*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama
- Sugiyono. 2000. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.
- Sulistiyorini, Ratih. 2009. *Analisis Faktor Pendorong Persepsi Iklan dan Pengaruhnya Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Iklan XL Bebas*. Skripsi: Program S1 Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Kristen Satya Wacana (tidak dipublikasikan)
- Wibowo, Budhi dan Adi Kusrianto. 2010. *Menembus Pasar Ekspor, Siapa Takut*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.

- Widyasari dan Haryanto, Jony Oktavian. 2010. *“Analysis Effect of Environment Attitude, Health Consciousness and Knowledge in Developing Product Perception and Intention to Buy (A case Study on Organic Food Product.*
- Yiridoe, E. K., Bonti-Ankomah, S. Dan Martin, R.C. 2005, “Comparison of consumer’s perception towards organic versus conventionally produced foods: a review and update of the literature”, *Renewable Agriculture and Food System*, Vol.20 No.4 pp.193-205



FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KEBIJAKAN HUTANG DAN NILAI PERUSAHAAN: Studi Empirik pada Perusahaan Sektor Nonjasa di Bursa Efek Indonesia Periode 2007-2010

Mafizatul Nurhayati

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mercu Buana
Jl. Meruya Selatan No. 1, Kembangan, Jakarta Barat 11650
(mafiz_69@yahoo.com)

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk menguji pengaruh factor-faktor ukuran perusahaan, risiko bisnis, likuiditas (current ratio), dan profitabilitas perusahaan (return on asset/ROA) kepada kebijakan hutang (debt to asset/DTA) dan nilai perusahaan (price book value/PBV) melalui studi empirik pada perusahaan-perusahaan non jasa yang go public di Bursa Efek Indonesia Tahun 2007-2010. Populasi dalam penelitian ini adalah 425 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2007-2010. Teknik sampling yang digunakan adalah purposive sampling, dengan kriteria: (1) perusahaan yang selalu menyajikan laporan keuangan periode 2007-2010, dan (2) perusahaan yang secara kontinu membagikan dividennya setiap periode 2007-2010. Data diperoleh dari publikasi di website BEI, yaitu www.idx.co.id. Dari situ diperoleh jumlah sampel sebanyak 108 perusahaan. Teknik analisis yang digunakan adalah path analysis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Risiko bisnis memiliki pengaruh negatif tetapi tidak signifikan terhadap kebijakan hutang. Likuiditas perusahaan (Current ratio) memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Profitabilitas perusahaan memiliki pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Ukuran perusahaan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Risiko bisnis memiliki pengaruh negatif tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Likuiditas perusahaan (Current ratio) tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Profitabilitas perusahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Kebijakan hutang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap nilai perusahaan.

Kata kunci: *Current ratio, firm size, Return On Asset, Debt to Asset, Price Book Value.*

ABSTRAC

This study was conducted to examine the influence of factors of company size, business risk, liquidity (current ratio), and profitability (return on assets / ROA) to the policy of debt (debt to asset / DTA) and enterprise value (price book value / PBV) through empirical studies on non-service firms that go public on the Stock Exchange Indonesia Year 2007-2010. The population in this study were 425 companies listed on the Indonesia Stock Exchange in the period 2007-2010. Sampling technique used was purposive sampling, with the following criteria: (1) a company that is always present its financial statements for 2007-2010, and (2) a company that is continuously distributed dividends

every period 2007-2010. Data obtained from the publication in the website Stock Exchange, namely www.idx.co.id. Thence obtained the sample of 108 companies. Analytical technique used is the path analysis. The results showed that the size of the company have a positive and significant impact on debt policy. Business risk has a negative but not significant influence on debt policy. Company's liquidity (Current Ratio) has a negative and significant impact on debt policy. Corporate profitability has a negative and significant impact on debt policy. Firm size has a significant positive effect on firm value. Business risk has no significant negative effect on firm value. Company's liquidity (Current ratio) does not have a significant influence on the value of the company. Corporate profitability has a positive and significant impact on firm value. Debt policy does not significantly influence the value of the company.

Key words: Current ratio, firm size, return on assets, Debt to Asset, Price Book Value.

PENDAHULUAN

Tujuan utama perusahaan pada dasarnya adalah untuk meningkatkan dan memaksimalkan kemakmuran pemilik perusahaan. Peningkatan kemakmuran pemilik atau para pemegang saham tercermin dalam harga saham di pasar modal. Semakin tinggi harga saham berarti kesejahteraan pemilik saham semakin meningkat. Nilai perusahaan dapat dilihat dari *price book value* (PBV) yang merupakan perbandingan antara harga saham dengan nilai buku per lembar saham (Rahmawati & Akram, 2007). Besarnya PBV tidak terlepas dari beberapa kebijakan yang diambil perusahaan. Salah satu kebijakan yang sangat sensitif terhadap PBV adalah kebijakan hutang (Brigham dan Houston, 1998). Nilai perusahaan dapat ditingkatkan melalui kebijakan hutang. Kebijakan hutang merupakan penentuan berapa besarnya hutang akan digunakan perusahaan dalam mendanai aktivitasnya yang ditunjukkan oleh rasio antara total hutang dengan total aktiva (DTA).

Modigliani dan Miller (1958) menyatakan bahwa semakin tinggi proporsi hutang maka semakin tinggi nilai perusahaan. Hal ini berkaitan dengan adanya keuntungan dari pengurangan pajak karena adanya bunga yang dibayarkan akibat penggunaan hutang tersebut mengurangi penghasilan yang terkena pajak. Namun, menurut *trade off theory* semakin tinggi hutang maka semakin tinggi beban kebangkrutan yang ditanggung perusahaan. (Brigham, 1995). Semakin besar hutang, semakin besar kemungkinan terjadinya perusahaan tidak mampu membayar kewajibannya. Risiko kebangkrutan akan semakin tinggi karena bunga akan meningkat lebih tinggi daripada penghematan pajak. Oleh karena itu, perusahaan harus sangat hati-hati dalam menentukan kebijakan hutangnya karena peningkatan penggunaan hutang akan menurunkan nilai perusahaannya (Sujoko dan Soebiantoro, 2007).

Pengaruh kebijakan hutang (DTA) dalam menentukan nilai perusahaan (PBV) dipengaruhi oleh beberapa faktor. Ukuran perusahaan merupakan salah satu hal yang dipertimbangkan perusahaan dalam menentukan kebijakan hutangnya. Semakin besar ukuran perusahaan berarti semakin besar aktiva yang bisa dijadikan jaminan untuk memperoleh utang, ((Brigham & Gapenski, 1999); Mulianti:2010). Ukuran perusahaan yang besar menunjukkan perusahaan mengalami perkembangan sehingga investor akan merespon positif bahwa perusahaan tersebut mempunyai kinerja bagus dan nilai perusahaan akan meningkat.(Sujoko dan Soebiantoro, 2007; Nurhayati, 2008). Risiko bisnis juga menentukan keputusan tentang kebijakan hutang yang akan diambil perusahaan. Perusahaan yang menghadapi risiko bisnis tinggi sebagai akibat dari kegiatan

operasinya, akan menghindari untuk menggunakan hutang yang tinggi dalam mendanai aktivitya. (Mamduh, 2003). Pengelolaan risiko yang efektif juga mengurangi kemungkinan *financial distress*, sehingga pada dasarnya nilai perusahaan dapat ditingkatkan dengan pengelolaan risiko yang efektif (Junarsin, 2011). Kebijakan hutang yang akan diambil perusahaan juga berkaitan dengan kemampuan perusahaan dalam mengembalikan hutangnya (likuiditas perusahaan). Perusahaan yang memiliki *current ratio* tinggi berarti memiliki aktiva lancar yang cukup untuk mengembalikan hutang lancarnya sehingga memberikan peluang untuk mendapatkan kemudahan dalam memperoleh hutang dari investor (Ozkan:2001 dalam Mulianti:2010). Perusahaan yang memiliki *current ratio* tinggi berarti memiliki kinerja perusahaan yang bagus, yang pada akhirnya akan meningkatkan nilai perusahaan. Faktor yang lain adalah profitabilitas. Profitabilitas yang semakin meningkat akan menurunkan minat perusahaan untuk melakukan pembiayaan melalui hutang. Selain itu, dalam *Signally theory*, Bhattacharya (1979), dikemukakan bahwa profitabilitas yang tinggi menunjukkan prospek perusahaan yang bagus sehingga investor akan merespon positif dan nilai perusahaan akan meningkat.

Penelitian tentang pengaruh kebijakan hutang terhadap nilai perusahaan juga masih belum memperlihatkan hasil yang konsisten pada hubungan antar variabel tersebut. (Nurhayati, 2008; Euis dan Taswan, 2002; Sujoko dan Soebiantoro (2007). Penelitian-penelitian tentang pengaruh ukuran perusahaan, risiko bisnis, likuiditas dan profitabilitas terhadap kebijakan hutang juga masih memberikan hasil yang belum konsisten. pada hubungan antar variabel tersebut. (Wahidahwati, 2001; Hartono dan Mahadwartha, 2002; Euis dan Taswan, 2002; Sujoko dan Soebiantoro, 2007, Nurhayati, 2008; dan Mulianti, 2010).

Berdasarkan latar belakang yang masih menunjukkan ketidakkonsistenan pengaruh antara variabel ukuran perusahaan, risiko bisnis, likuiditas, dan profitabilitas perusahaan yang mempengaruhi kebijakan hutang serta pengaruhnya terhadap nilai perusahaan maka akan menarik untuk melakukan penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kebijakan hutang perusahaan dan pengaruhnya terhadap nilai perusahaan. Dengan harapan untuk memperkuat hasil penelitian sebelumnya. Penelitian ini akan mengkaji apakah ukuran perusahaan, risiko bisnis, likuiditas, dan profitabilitas perusahaan berpengaruh terhadap kebijakan hutang? Dan apakah ukuran perusahaan, risiko bisnis, likuiditas, profitabilitas perusahaan, dan kebijakan hutang berpengaruh terhadap nilai perusahaan?

LANDASAN TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Nilai Perusahaan

Tujuan utama perusahaan menurut perspektif keuangan adalah untuk memaksimumkan kekayaan atau nilai perusahaan. Dengan memaksimalkan nilai perusahaan berarti juga memaksimalkan kemakmuran pemegang saham yang merupakan tujuan utama perusahaan (Euis dan Taswan, 2002). Menurut Husnan (2000) nilai perusahaan merupakan harga yang bersedia dibayar oleh calon pembeli apabila perusahaan tersebut dijual. Sedangkan menurut Keown (2004) nilai perusahaan merupakan nilai pasar atas surat berharga hutang dan ekuitas perusahaan yang beredar. Nilai perusahaan yang tinggi menjadi keinginan setiap pemilik perusahaan selaku pemegang saham karena dengan nilai yang tinggi menunjukkan kemakmuran pemilik perusahaan juga tinggi. Nilai perusahaan pada umumnya dapat diukur dari beberapa aspek, salah satunya adalah nilai pasar saham yaitu menggunakan rasio *Price to book value* (PBV). Rasio PBV merupakan perbandingan antara nilai saham menurut pasar dengan nilai buku ekuitas perusahaan. Dari rasio PBV menunjukkan tingkat kemampuan perusahaan menciptakan nilai relatif terhadap jumlah modal yang diinvestasikan.

Kebijakan Hutang

Kebijakan hutang termasuk kebijakan pendanaan perusahaan yang bersumber dari eksternal. Penentuan kebijakan hutang ini berkaitan dengan struktur modal karena hutang merupakan salah satu komposisi dalam struktur modal. Perusahaan dinilai berisiko apabila memiliki porsi hutang yang besar dalam struktur modal, namun sebaliknya apabila perusahaan menggunakan hutang yang kecil atau tidak sama sekali maka perusahaan dinilai tidak dapat memanfaatkan tambahan modal eksternal yang dapat meningkatkan operasional perusahaan (Mamduh, 2004).

Teori Kebijakan Hutang

Teori kebijakan hutang telah dikembangkan dalam dua aliran (Brigham, 1995), yaitu:

1. *Trade off theory*

Teori *trade off* menyatakan bahwa utang bermanfaat karena bunga dapat mengurangi pajak, tetapi utang juga menimbulkan biaya yang berhubungan dengan kebangkrutan yang aktual dan potensial. Implikasi *trade off theory* menurut Brigham (1995). Adalah bahwa perusahaan dengan risiko bisnis yang lebih tinggi sebaiknya menggunakan lebih sedikit utang, karena makin tinggi risiko bisnis, peningkatan utang memperbesar beban bunga tetap, sehingga menurunkan laba dan menyebabkan perusahaan mengalami *financial distress*. Selain itu perusahaan yang terkena tingkat pajak yang lebih tinggi memperoleh penghematan pajak lebih tinggi bila menggunakan lebih banyak utang.

2. *Signaling theory*

Teori ini didasari adanya asimetri informasi yang terjadi antara manajemen dengan *investor*. Pada situasi tersebut, manajer mempunyai informasi tentang prospek perusahaan yang lebih baik dibandingkan dengan *investor*. *Investor* akan menilai prospek dari suatu perusahaan berdasarkan sinyal yang diberikan manajemen melalui keputusan pendanaannya. Fokus utama dari teori ini adalah mekanisme yang ditempuh manajemen untuk mendapatkan dana eksternal melalui alternatif utang ataukah penerbitan ekuitas baru. Perusahaan yang mempunyai prospek yang bagus akan mengalami kenaikan harga saham seiring dengan perspektif positif dari para *investor*. Seiring dengan pertumbuhan perusahaan, maka untuk kebutuhan pendanaan eksternal perusahaan akan memakai utang daripada penerbitan ekuitas baru. Hal ini dikarenakan manajemen lebih mementingkan pemegang saham lama daripada berbagi dengan pemegang saham baru. Sebaliknya bila perusahaan menerbitkan ekuitas, para *investor* akan menilai negatif prospek karena manajemen dianggap berbagi risiko dengan pemegang saham yang baru. Jadi pemilihan alternatif antara utang dan penerbitan ekuitas merupakan sinyal (*signaling*) manajemen kepada para *investor* tentang prospek perusahaan yang dapat mempengaruhi nilai dari sebuah perusahaan.

Ukuran Perusahaan (*Firm Size*)

Besar kecilnya perusahaan sangat berpengaruh terhadap struktur modal, terutama berkaitan dengan kemampuan memperoleh pinjaman, karena nilai aktiva yang dijadikan jaminan lebih besar dan tingkat kepercayaan bank juga lebih tinggi. Sudarma (2004) menemukan bukti bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif terhadap nilai perusahaan. Hal ini menunjukkan aktivitas pada perusahaan besar cenderung mudah memperoleh tambahan dana dari pihak peminjam sehingga manajemen bisa melakukan kesempatan investasi yang memberikan keuntungan yang lebih tinggi sehingga menaikkan kepercayaan investor pada masa depan perusahaan yang akhirnya akan meningkatkan nilai perusahaan.

Risiko Bisnis

Aktivitas yang dilakukan perusahaan tidak dapat dipisahkan dari adanya risiko. Risiko dapat diartikan sebagai kemungkinan terjadinya akibat buruk atau kerugian yang tidak diinginkan (Imam: 2007 dalam Mulianti: 2010). Menurut Brigham dan Houston (1998) terdapat dua dimensi risiko, yaitu risiko keuangan serta risiko bisnis. Risiko keuangan merupakan risiko tambahan bagi pemegang saham biasa karena perusahaan menggunakan hutang. Sedangkan risiko bisnis merupakan tingkat risiko dari operasi perusahaan apabila tidak menggunakan hutang. Dengan demikian, risiko bisnis sering dihubungkan dengan pengambilan kebijakan hutang suatu perusahaan. Menurut Brigham dan Houston (1998) risiko bisnis merupakan ketidakpastian mengenai proyeksi pengembalian atas aktiva di masa mendatang. Suatu perusahaan dikatakan memiliki risiko bisnis yang tinggi apabila perusahaan tersebut memiliki volatilitas pendapatan yang tinggi sehingga mempunyai probabilitas kebangkrutan yang tinggi.

Likuiditas Perusahaan

Likuiditas secara umum dapat diartikan sebagai tingkat kemampuan suatu perusahaan untuk dapat membayar hutang-hutangnya yang telah jatuh tempo (Kasmir, 2008). Likuiditas juga diartikan sebagai kemampuan suatu perusahaan memenuhi kewajiban keuangannya dalam jangka pendek atau yang harus segera dibayar (Mamduh, 2003). Ukuran likuiditas perusahaan yang sering digunakan adalah *current ratio* yang merupakan perbandingan antara aktiva lancar (*current asset*) dengan hutang lancar (*current liabilities*).

Profitabilitas Perusahaan

Semakin tinggi profitabilitas perusahaan maka semakin besar pula tersedianya dana internal untuk investasi, sehingga penggunaan hutang akan lebih kecil. Ismiyanti dan Hanafi (2003) menemukan bahwa ROA berhubungan negatif dan signifikan dengan kebijakan hutang. Pada tingkat profitabilitas rendah, perusahaan menggunakan hutang untuk membiayai operasional. Sebaliknya pada tingkat profitabilitas tinggi, perusahaan mengurangi penggunaan hutang karena perusahaan mengalokasikan sebagian besar keuntungan pada laba ditahan sehingga dapat mengandalkan dana internalnya untuk investasi. Semakin besar keuntungan yang diperoleh semakin besar kemampuan perusahaan untuk membayarkan dividennya dan melanjutkan kegiatan usahanya atau menginvestasikan kembali keuntungannya. Dengan demikian semakin besar profitabilitas semakin menghemat biaya modal. Para manajer tidak hanya mendapatkan dividen tapi juga akan memperoleh *power* yang lebih besar dalam menentukan kebijakan perusahaan. Oleh karena itu profitabilitas menjadi pertimbangan penting bagi investor dalam keputusan investasi.

Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi kebijakan hutang sudah dilakukan oleh beberapa peneliti. Begitu pula dengan penelitian tentang pengaruh kebijakan hutang terhadap nilai perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Euis dan Taswan (2002) dengan judul Pengaruh Kebijakan Hutang Terhadap Nilai Perusahaan Serta Beberapa Faktor yang Mempengaruhinya. Sampel pada penelitian ini yaitu sebesar 95 perusahaan manufaktur yang telah *go publik* sejak 1993 hingga 1997. Hasil pengujian terhadap variabel dependen kebijakan hutang (*leverage ratio*) menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan, *insider ownership* berpengaruh positif tidak

signifikan. Sementara itu kebijakan hutang tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

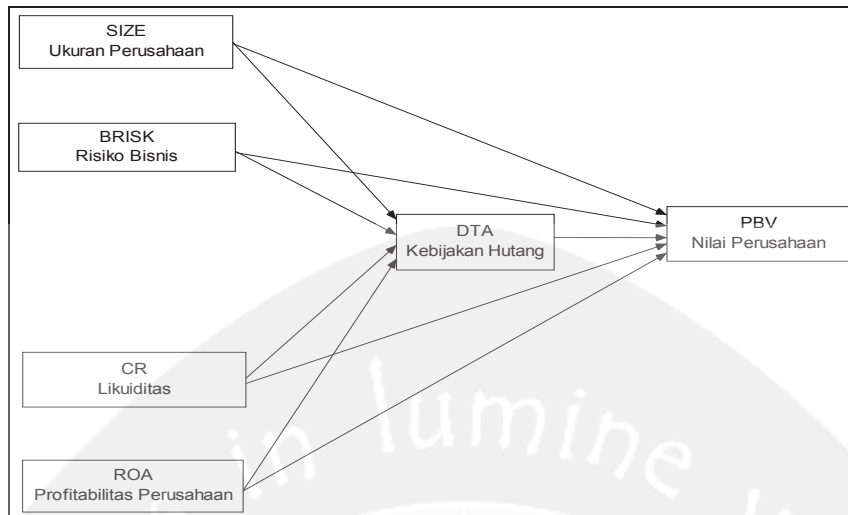
Sujoko dan Soebiantoro (2007) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Struktur Kepemilikan, Faktor Intern, Dan Faktor Ekstern Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empirik Pada Perusahaan Manufaktur dan Non Manufaktur di Bursa Efek Jakarta). Sampel pada penelitian ini adalah sebanyak 134 perusahaan. Teknik analisa pada penelitian ini dengan SEM menggunakan AMOS 4,01. Variabel struktur kepemilikan terdiri dari kepemilikan institusional dan manajerial, faktor intern terdiri dari profitabilitas, dividen, ukuran perusahaan, dan faktor ekstern terdiri dari suku bunga, keadaan pasar modal, pertumbuhan pasar, pangsa pasar relatif. Hasil pengujian terhadap variabel dependen *leverage ratio* menunjukkan bahwa kepemilikan institusional, suku bunga dan profitabilitas berpengaruh negative signifikan. Pertumbuhan pasar, dividen, ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan. Sedangkan kepemilikan manajerial, keadaan pasar modal, dan pangsa pasar relatif menunjukkan hasil yang tidak signifikan. Sementara itu *leverage ratio* berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan.

Nurhayati (2008) melakukan kajian tentang pengaruh profitabilitas, ukuran perusahaan, kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional terhadap kebijakan dividen dan kebijakan hutang serta pengaruhnya dalam penciptaan nilai perusahaan. Teknik analisa yang digunakan adalah Path Analysis. Hasil kajian ditemukan bahwa ukuran perusahaan dan profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan dividen, sedangkan kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusi tidak berpengaruh terhadap kebijakan dividen. Kepemilikan saham oleh manajer, kepemilikan saham oleh institusi, dan ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Sedangkan profitabilitas perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Kaitannya dengan penciptaan nilai perusahaan, variabel-variabel kepemilikan manajerial, profitabilitas, ukuran perusahaan, kebijakan hutang dan kebijakan dividen berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan, hanya kepemilikan institusi yang tidak berpengaruh signifikan terhadap nilai perusahaan.

Mulianti (2010), yang melakukan penelitian tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi kebijakan hutang dan pengaruh kebijakan hutang terhadap nilai perusahaan: studi pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2004-2007. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi berganda, dan regresi linear sederhana, sehingga terdapat dua model regresi. Model pertama adalah pengaruh ukuran perusahaan, risiko bisnis, dan likuiditas terhadap kebijakan hutang, sedangkan model kedua adalah pengaruh kebijakan hutang terhadap nilai perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Begitu pula dengan variabel risiko bisnis berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Sedangkan variabel likuiditas berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kebijakan hutang. Kebijakan hutang sendiri berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan.

Kerangka Pemikiran

Berdasarkan uraian-uraian sebelumnya, berikut ini digambarkan model (bagan) kerangka pemikiran pengaruh antar variabel penelitian.



Gambar 1 Kerangka Penelitian

Hipotesis

- Hipotesis 1 : Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kebijakan hutang
- Hipotesis 2 : Risiko Bisnis berpengaruh negatif signifikan terhadap kebijakan hutang.
- Hipotesis 3 : Likuiditas perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kebijakan hutang
- Hipotesis 4 : Profitabilitas perusahaan berpengaruh negatif signifikan terhadap kebijakan hutang.
- Hipotesis 5 : Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan
- Hipotesis 6 : Risiko Bisnis berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan.
- Hipotesis 7 : Likuiditas perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan.
- Hipotesis 8 : Profitabilitas perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan.
- Hipotesis 9 : Kebijakan hutang berpengaruh negatif signifikan terhadap nilai perusahaan.

METODE PENELITIAN

Desain Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kausal. Untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan, penelitian ini dilakukan dengan studi pustaka. Adapun data yang dipakai dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder yang diperoleh terdiri dari data yang diperoleh dari laporan tahunan tahun 2007-2009 versi auditor independen yang bersumber dari database Bursa Efek Indonesia (<http://www.idx.co.id/>). Populasi penelitian adalah seluruh perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode tahun 2007 sampai tahun 2010. Sedangkan sampel yang diambil adalah perusahaan-perusahaan di sektor non jasa yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang mempunyai data laporan keuangan pada tahun 2007 sampai 2010. Teknik yang digunakan untuk mendapatkan sampel yang representatif adalah *purposive sampling*. Data penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah gabungan antara data *time series* (data diurutkan menurut waktu) dan data *cross sectional* (data lintas seksi) yang disebut

dengan *pooled data*. Dengan memakai teknik *pooled data* diperoleh sampel penelitian sebanyak 108 perusahaan.

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Variabel Endogen (*Endogenous variable*) atau *dependent variable*:

a. Nilai Perusahaan (PBV)

Nilai perusahaan didefinisikan sebagai persepsi investor terhadap tingkat keberhasilan perusahaan dalam mengelola sumber dayanya. Variabel nilai perusahaan diukur dari rasio nilai pasar (*market value ratios*). Rasio nilai pasar menghubungkan harga saham perusahaan dan nilai buku per saham. Rasio nilai pasar didefinisikan sebagai perbandingan antara harga penutupan saham dengan nilai buku per saham. (Soliha dan Taswan, 2002). Semakin besar nilai rasio ini semakin baik kinerja perusahaan.

$$\text{Price to Book Value Ratio} = \text{PBV} = \frac{\text{Harga Saham}}{\text{Nilai buku per Saham}}$$

b. Kebijakan Hutang (DTA)

Penelitian yang dilakukan oleh Mulianti (2010), menggunakan variabel kebijakan hutang yang salah satunya diproksi dengan membagi total hutang dengan total aktiva yang menunjukkan seberapa besar aktiva yang dibiayai dengan hutang perusahaan. *Leverage ratio (debt to total asset/ DTA)*, dengan rumus di bawah ini :

$$\text{Debt to Total Asset Ratio} = \text{DTA} = \frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Asset}}$$

2. Variabel Eksogen (*Exogenous variable*) atau *independent variable* yaitu:

a. Ukuran Perusahaan (SIZE)

Variabel ukuran perusahaan (*firm size*) diberi simbol SIZE. Variabel ini diukur dengan menggunakan *logaritma natural* dari nilai buku aktiva (Soliha dan Taswan, 2002).

$$\text{SIZE} = \text{Logaritma Natural Nilai Total Aktiva Perusahaan}$$

b. Risiko Bisnis

Risiko bisnis merupakan ketidakpastian perusahaan dalam menjalankan kegiatan bisnisnya. Risiko bisnis pada penelitian ini diproksikan dengan standar deviasi dari EBIT (*Earning Before Interest and Tax*).

$$\text{BRISK} = \text{stdev EBIT}$$

Deviasi standar merupakan ukuran dispersi (penyebaran), deviasi standar merupakan ukuran secara statistik dari risiko dimana semakin besar nilai deviasi standar maka semakin besar risikonya.

c. Likuiditas

Likuiditas merupakan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Pada penelitian ini, likuiditas dihitung dengan membagi aktiva lancar dengan hutang lancarnya. Likuiditas (*current ratio/ CR*) dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$CR = \frac{\text{Aktiva lancar}}{\text{Hutang lancar}}$$

d. Profitabilitas Perusahaan (*Return on Asset / ROA*)

Variabel ini diproksi dari ROA. Variabel ROA dinyatakan sebagai perbandingan EBIT terhadap total aset. Variabel ROA diperoleh dari ICMD pada bagian *summary of financial statement*.

$$ROA = \frac{\text{EBIT}}{\text{Total Asset}}$$

Metode Analisis Data

Metode analisis data dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan Analisis Jalur (*Path Analysis*). Persamaan jalur yang dibangun adalah sebagai berikut:

$$DTA = b_1 \text{ SIZE} + b_2 \text{ BRISK} + b_3 \text{ CR} + b_4 \text{ ROA} + e_1$$

$$PBV = b_5 \text{ SIZE} + b_6 \text{ BRISK} + b_7 \text{ CR} + b_7 \text{ ROA} + b_8 \text{ DTA} + e_2$$

Dimana:

SIZE	= Ukuran Perusahaan
BRISK	= Risiko Bisnis
CR	= Likuiditas (<i>Current Ratio</i>)
ROA	= Profitabilitas Perusahaan (<i>Return on Asset</i>)
DTA	= Kebijakan Hutang (<i>Debt to Total Asset Ratio</i>)
PBV	= Nilai Perusahaan (<i>Price to Book Value Ratio</i>)
B	= Beta, koefisien regresi
e	= galat model

Untuk menganalisis hal tersebut perlu dilakukan beberapa uji statistik yang akan dijelaskan berikut ini.

1. Uji Asumsi Model

a. Uji Normalitas Data

Sebaran data harus dianalisis untuk mengetahui apakah asumsi normalitas dipenuhi, sehingga data dapat diolah lebih lanjut pada path diagram. Pengujian dilakukan dengan uji Kolmogorov-Smirnov (Ghozali, 2008). Apabila nilai K-S untuk variabel-variabel yang akan diuji nilai-nilainya berada di atas $\alpha = 0,05$. Hal ini berarti variabel-variabel yang akan dianalisis terdistribusi secara normal.

b. Uji Outliers

Uji outliers dilakukan untuk menghilangkan nilai-nilai ekstrim pada hasil observasi. Deteksi terhadap data yang dikategorikan sebagai *outliers* dengan cara mengkonversi nilai data penelitian ke dalam Z-score, yang mempunyai rata-rata nol dengan standar deviasi satu.

2. Uji Estimasi Model

Analisis atas kesesuaian model (*Goodness-of-fit*), yaitu menguji hipotesis nol yang menyatakan bahwa tidak terdapat perbedaan antara matriks kovarians data sampel

dibandingkan dengan matriks kovarians populasi yang diestimasi. Analisis ini memerlukan beberapa *fit* indeks untuk mengukur kebenaran model yang diajukan diantaranya adalah χ^2 – *Chi Square*, RMSEA, GFI, AGFI, CMIN/DF, TLI, dan CFI (Hair, 1998)

3. **Analisis atas koefisien jalur (*path coefficients*)**, dianalisis melalui signifikansi besaran *regression weight* dari model. Hasil pengujian ini akan menunjukkan apakah semua jalur yang dianalisis menunjukkan *critical ratio* (CR) yang signifikan, terlihat dari besarnya koefisien jalur (*Estimate* dan *Standardized estimate*) dengan nilai CR yang lebih besar dari 2,0 atau tingkat signifikansi uji hipotesis yang lebih kecil dari 5%. Pengujian ini juga akan menunjukkan besaran dari efek menyeluruh, efek langsung serta efek tidak langsung dari satu variabel terhadap variabel lainnya.

ANALISIS DATA

Uji Asumsi Model Evaluasi Criteria *Goodness-of-fit*

1. Uji Normalitas Data

Dengan uji Kolmogorov-Smirnov, setelah mentransformasi data menjadi berbentuk logaritma, terlihat bahwa nilai K-S untuk variabel-variabel yang akan diuji nilai-nilainya berada di atas $\alpha = 0,05$. Ini berarti variabel-variabel yang akan dianalisis terdistribusi secara normal.

2. Uji *Outliers* Data

Dengan cara mengkonversi nilai data ke dalam skor *standardized* atau yang biasa disebut *z-score*, menunjukkan bahwa data *z-score* mempunyai nilai rata-rata sama dengan nol dan standar deviasi sama dengan satu. Berarti tidak ada data observasi yang *outlier*.

3. Uji Kesesuaian Model (*Goodness-of-fit Test*)

Ada beberapa indeks kesesuaian dan *cut-off value*-nya untuk menguji diterima atau ditolaknya sebuah model (uji kelayakan model) seperti yang disajikan dalam tabel 2. Dengan memperhatikan uji kesesuaian di atas, maka dapat dikatakan bahwa model tersebut secara umum dapat diterima. Model penelitian ini secara umum dapat diterima untuk konfirmatori atas dimensi atau faktor serta hubungan kausalitas antara variabel yang diteliti.

Tabel 2 Uji Kesesuaian Model (*Goodness of fit index*)

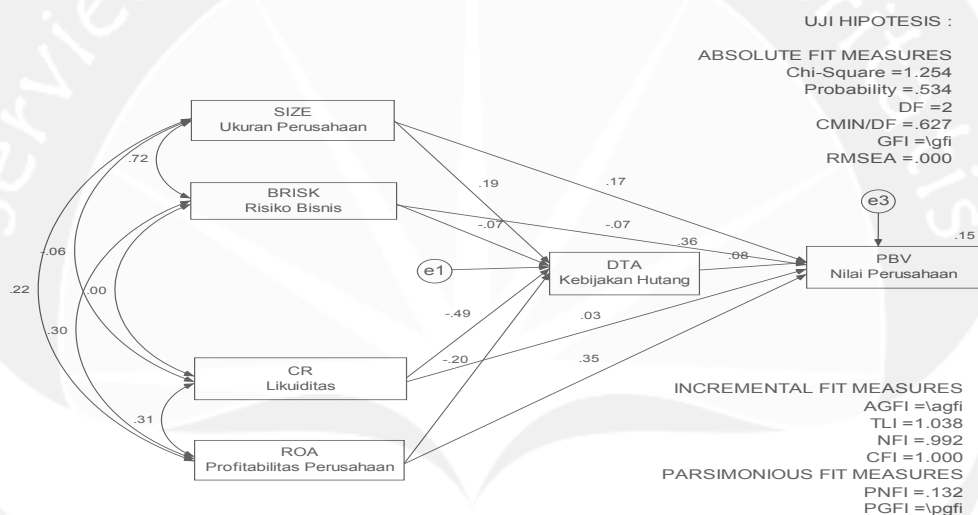
Kriteria	Hasil	Nilai Kritis	Evaluasi model
1. Absolute Fit Measures			
Chi-Square (CMIN)	1,254	Diharapkan kecil. $\leq 5.991465 \quad \alpha=0,05; df = 2$	Fit
Probability	0,534	≥ 0.05	Fit
DF	2		
Chi-Square relative (CMIN/DF)	0,627	≤ 2	Fit
GFI	-	$\geq 0,9$	-
RMSEA	0,000	$\leq 0,08$	Fit
2. Incremental Fit Measures			
AGFI	-	$\geq 0,9$	-
TLI	1,000	$\geq 0,95$	Fit
NFI	0,992	$\geq 0,95$	Fit
CFI	1,000	$\geq 0,95$	Fit

3. Parsimonious Fit Measures			
PNFI	0,132	$\geq 0,60$	Tidak fit
PGFI	-	$\geq 0,60$	-

Sumber : Hasil olah data dengan Amos 16.0

Pengaruh dan Signifikansi antara Variabel

Estimasi nilai parameter dilakukan dengan *default model* yang digunakan adalah *maximum likelihood*. Pengujian terhadap hipotesis yang diajukan dapat dilihat dari hasil koefisien *standardized* dan *unstandardized regression*. Hasil estimasi adalah seperti yang disajikan dalam gambar 2. Hasil pengujian ini akan menunjukkan apakah semua jalur yang dianalisis menunjukkan *critical ratio* (CR) yang signifikan, terlihat dari besarnya koefisien jalur (*Estimate* dan *Standardized estimate*) dengan nilai CR yang lebih besar dari 2,0 atau tingkat signifikansi uji hipotesis yang lebih kecil dari 0,01, 0,05 atau 0,1. Pengujian ini juga akan menunjukkan besaran dari efek menyeluruh, efek langsung serta efek tidak langsung dari satu variabel terhadap variabel lainnya. Hasilnya seperti yang disajikan di tabel 3.



Sumber : Hasil olah data dengan Amos 16.0

Gambar 2. Hasil Analisis Jalur (*Standardized estimates*)

Tabel 3. Pengaruh dan Signifikansi antar Variabel

HIPOTESIS	R ²		Standardised Estimate (β) (loading factor)	C.R. (t hitung)	P	Keterangan	Efek		
	DTA	0.363					Direct	Indirect	Total
	PBV	0.145							
	Hubungan Kausalitas								
H1	DTA <---SIZE		0.189	1.702	0.089*	Signifikan	0.189	0	0.189
H2	DTA <--- BRISK		-0.070	-0.620	0.535	Tidak Signifikan	-0.070	0	-0.070
H3	DTA <--- CR		-0.487	-5.935	0.000***	Signifikan	-0.487	0	-0.487
H4	DTA<---ROA		-0.201	-2.352	0.019**	Signifikan	-0.201	0	-0.201
H5	PBV <---SIZE		0.166	1.268	0.205	Tidak Signifikan	0.166	.016	0.182

HIPOTESIS	R ²		Standardised Estimate (β) (loading factor)	C.R. (t hitung)	P	Keterangan	Efek		
	DTA	0.363					Direct	Indirect	Total
	PBV	0.145							
	Hubungan Kausalitas								
H6	PBV <--- BRISK		-0.070	-0.533	0.594	Tidak Signifikan	-0.070	-.006	-0.076
H7	PBV <--- CR		0.032	0.289	0.772	Tidak Signifikan	0.032	-.041	-0.009
H8	PBV <--- ROA		0.351	3.451	0.000***	Signifikan	0.351	-.017	0.334
H9	PBV <--- DTA		0.084	0.753	0.451	Tidak Signifikan	0.084	0	0.084

Keterangan: *** Signifikan pada $p=0,01$ kuat sekali; ** Signifikan pada $p=0,05$ kuat; * Signifikan pada $p=0,10$ lemah.

Sumber : Hasil olah data dengan Amos 16.0

Nilai koefisien determinasi (R^2) untuk model factor-faktor yang mempengaruhi variable kebijakan hutang pada perusahaan sector nonjasa yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2006-2009 sebesar 0.363, sedangkan untuk model yang mempengaruhi nilai perusahaan adalah sebesar 0.145. Hal ini menunjukkan bahwa besar pengaruh variabel independen yaitu ukuran perusahaan, risiko bisnis, likuiditas, dan profitabilitas terhadap variabel dependen yaitu kebijakan hutang (*Debt to Asset*) yang dapat diterangkan oleh model persamaan ini adalah sebesar 36,3% sedangkan sisanya sebesar 63,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi. Sedangkan besar pengaruh ukuran perusahaan, risiko bisnis, likuiditas, profitabilitas dan kebijakan hutang terhadap nilai perusahaan (*Price Book Value*) yang dapat diterangkan oleh model persamaan ini adalah sebesar 14,5% sedangkan sisanya sebesar 85,5% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi.

Pembahasan Hasil Penelitian

1. Pengaruh Ukuran Perusahaan (SIZE) terhadap Kebijakan Hutang (Debt to Assets=DTA)

Hasil pengujian adalah bahwa ukuran perusahaan (SIZE) manufaktur yang terdaftar di BEI terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang (DTA). Dengan demikian, dapat dijelaskan bahwa ukuran perusahaan di sektor non jasa yang terdaftar di BEI terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang atau semakin besar ukuran perusahaan maka semakin meningkat pula kebijakan hutang pada perusahaan sector non jasa yang terdaftar di BEI. Hasil pembuktian hipotesis ini diperkuat dengan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Homaifar dan Zietz *et.al* (1994), Lopez dan Francisco (2008), Euis dan Taswan (2002), Fidyati (2003), Santika dan Kusuma (2002), Sujoko dan Soebiantoro (2007) serta Nurhayati (2008).

Hasil ini menunjukkan bahwa perusahaan yang besar maka kebutuhan akan dana juga akan semakin besar. Salah satu alternatif pemenuhan dana tersebut berasal dari pendanaan eksternal yaitu hutang. Dengan demikian, semakin besar ukuran perusahaan maka semakin besar dana investasi yang dapat diperoleh dari hutang. Perusahaan besar memiliki keuntungan aktivitas serta lebih dikenal oleh publik dibandingkan dengan perusahaan kecil sehingga kebutuhan hutang perusahaan yang besar akan lebih tinggi dari perusahaan kecil. Selain itu, semakin besar ukuran perusahaan maka perusahaan semakin transparan dalam mengungkapkan kinerja perusahaan kepada pihak luar, dengan demikian

perusahaan semakin mudah mendapatkan pinjaman karena semakin dipercaya oleh kreditur. Oleh karena itu, ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap kebijakan hutang.

2. Pengaruh Risiko Bisnis (BRISK) terhadap Kebijakan Hutang (DTA)

Hasil pengujian adalah bahwa risiko bisnis (BRISK) perusahaan sektor nonjasa yang terdaftar di BEI berpengaruh negative tetapi tidak signifikan terhadap kebijakan hutang (DTA). Hasil penelitian ini diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Mutamimah (2003) serta Lopez dan Francisco (2008) menunjukkan bahwa risiko bisnis tidak berpengaruh secara signifikan terhadap kebijakan penggunaan hutang.

Hasil ini dimungkinkan karena pada jangka waktu penelitian antara 2007 sampai dengan 2010 terjadi krisis global, sehingga sebagian besar perusahaan akan mempertimbangkan lebih hati-hati dalam kebijakan penggunaan hutangnya, apakah perusahaan tersebut mempunyai risiko bisnis yang tinggi maupun rendah. Mestinya, peningkatan risiko bisnis sangat berdampak pada penurunan kebijakan hutang. Hal ini disebabkan manajemen akan mempertimbangkan kembali apabila risiko bisnis yang akan ditanggung meningkat maka manajemen perusahaan akan berupaya untuk menurunkan hutang. Hal ini terkait dengan adanya ketidakpastian (*volatilitas*) pendapatan yang diterima perusahaan. Tetapi, pada kenyataannya di masa krisis tersebut perusahaan yang semakin menurun risiko bisnisnya pun juga melakukan penurunan kebijakan hutang. Hal ini menyebabkan secara rata-rata risiko bisnis berpengaruh negatif tetapi tidak signifikan terhadap kebijakan hutang.

3. Pengaruh Likuiditas (Current Ratio) terhadap Kebijakan Hutang (DTA)

Hasil penelitian ini adalah menunjukkan bahwa likuiditas (CR) mempunyai pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap kebijakan hutang (DTA). Hasil pembuktian ini walaupun secara signifikan tetapi mempunyai arah yang berlawanan dengan yang diharapkan. Penelitian ini diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Ozkan (2001) dalam Nurhayati (2008) menunjukkan pengaruh negatif antara likuiditas dengan tingkat hutang.

Mestinya, semakin tinggi likuiditas menunjukkan semakin tinggi kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban dalam jangka pendeknya yang memberikan peluang untuk mendapatkan kemudahan dalam memperoleh hutang karena adanya kepercayaan terhadap kreditur. Dengan demikian, peningkatan likuiditas suatu perusahaan akan meningkatkan kebijakan hutangnya. Namun berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan pada saat terjadi krisis global, peningkatan likuiditas bahkan menyebabkan peningkatan kehati-hatian perusahaan dalam memutuskan kebijakan hutang. Perusahaan yang semakin tinggi kemampuannya dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya atau semakin tinggi likuiditas (CR) perusahaan membuat perusahaan tersebut lebih berhati-hati untuk mendapatkan hutang yang dapat digunakan untuk ekspansi perusahaan. Hal ini dimungkinkan karena waktu penelitian yang terjadi krisis global.

4. Pengaruh Profitabilitas (ROA) terhadap Kebijakan Hutang (DTA)

Penelitian ini membuktikan hipotesis yang mengatakan bahwa profitabilitas perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Semakin tinggi profitabilitas perusahaan maka semakin besar pula tersedianya dana internal untuk investasi, sehingga penggunaan hutang akan lebih kecil. Penelitian ini juga memperkuat hasil penelitian yang dilakukan oleh Ismiyanti dan Hanafi (2003), Sudarma (2004) serta Sujoko dan Soebiantoro (2007) yang menemukan bahwa profitabilitas perusahaan

berhubungan negatif dan signifikan dengan kebijakan hutang. Pada tingkat profitabilitas rendah, perusahaan menggunakan hutang untuk membiayai operasional. Sebaliknya pada tingkat profitabilitas tinggi, perusahaan mengurangi penggunaan hutang karena perusahaan mengalokasikan sebagian besar keuntungan pada laba ditahan sehingga dapat mengandalkan dana internalnya untuk investasi. Jadi profitabilitas yang semakin meningkat akan meningkatkan laba yang ditahan. Tersedianya dana intern yang semakin meningkat akan menurunkan minat perusahaan untuk melakukan pembiayaan melalui hutang sehingga *leverage* menurun.

5. Pengaruh Ukuran Perusahaan (*SIZE*) terhadap Nilai Perusahaan (*Price Book Value*)

Dalam penelitian ini ditemukan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa investor tidak mempertimbangkan ukuran perusahaan dalam membeli saham. Temuan ini juga menunjukkan bahwa di mata investor, sebuah perusahaan yang mempunyai kinerja yang bagus tidak sekedar dilihat dari ukuran perusahaannya, sehingga ukuran perusahaan bisa saja memberikan pengaruh yang positif terhadap nilai perusahaan tetapi tidak secara signifikan.

6. Pengaruh Risiko Usaha (*BRISK*) terhadap Nilai Perusahaan (*Price Book Value*)

Hasil pengujian adalah bahwa risiko bisnis (*BRISK*) perusahaan sektor nonjasa yang terdaftar di BEI berpengaruh negative tetapi tidak signifikan terhadap nilai perusahaan (*PBV*). Hasil ini dimungkinkan karena pada jangka waktu penelitian antara 2007 sampai dengan 2010 terjadi krisis global. Hal ini terkait dengan adanya ketidakpastian (*volatilitas*) pendapatan yang diterima perusahaan. Tetapi, pada kenyataannya di masa krisis tersebut perusahaan-perusahaan baik yang memiliki risiko bisnis yang rendah maupun yang tidak memang mengalami penurunan nilai perusahaan. Sehingga secara rata-rata perilaku perusahaan di sector non jasa risiko bisnis berpengaruh negatif tetapi tidak signifikan terhadap nilai perusahaan.

7. Pengaruh Likuiditas Perusahaan (*Current Ratio*) terhadap Nilai Perusahaan (*Price Book Value*)

Hasil penelitian ini adalah menunjukkan bahwa likuiditas (*CR*) mempunyai pengaruh yang positif tetapi tidak signifikan terhadap nilai perusahaan (*PBV*). Hal ini mengindikasikan bahwa jika kemampuan perusahaan memenuhi kewajiban jangka pendeknya semakin tinggi mestinya nilai perusahaan akan meningkat secara berarti. Tetapi, kenyataannya peningkatan kemampuan perusahaan tersebut tidak cukup meningkatkan nilai perusahaan tersebut secara signifikan. Dugaan mengenai ini adalah karena pada saat terjadi krisis ekonomi secara global, akan berdampak kepada penurunan nilai perusahaan secara rata-rata. Sehingga kinerja perusahaan yang bagus dalam memenuhi kewajiban jangka pendeknya sekalipun tidak dapat mengangkat nilai perusahaan.

8. Pengaruh Profitabilitas Perusahaan (*ROA*) terhadap Nilai Perusahaan (*Price Book Value*)

Penciptaan nilai perusahaan dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan memperoleh laba ternyata terbukti, yaitu bahwa profitabilitas perusahaan (*ROA*) berhubungan positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan (*PBV*). Hasil penelitian Soliha dan Taswan (2002), Sujoko dan Soebiantoro (2007), serta Nurhayati (2008) juga menyatakan bahwa

profitabilitas perusahaan berhubungan positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Profit yang tinggi memberikan indikasi prospek perusahaan yang baik sehingga dapat memicu investor untuk ikut meningkatkan permintaan saham. Permintaan saham yang menaik menyebabkan nilai perusahaan meningkat. Temuan penelitian ini mendukung *signaling theory* yang menyatakan bahwa perusahaan yang mempunyai *earning* yang semakin meningkat merupakan *signal* bahwa perusahaan tersebut mempunyai prospek bagus di masa yang akan datang (Sujoko dan Soebiantoro, 2007).

9. Pengaruh Kebijakan Hutang (DTA) terhadap Nilai Perusahaan (*Price Book Value*)

Penelitian ini tidak dapat membuktikan bahwa kebijakan hutang berpengaruh negatif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Hasil yang terjadi adalah bahwa variabel kebijakan hutang (*debt to assets*) menunjukkan hasil yang positif, tetapi tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Hal ini mengindikasikan bahwa kebijakan utang tidak menyebabkan perubahan nilai perusahaan. Meskipun hasilnya tidak signifikan, bukan berarti bahwa investor dapat mengabaikan kebijakan hutang suatu perusahaan. Sering kali kondisi *financial distress* yang dihadapi perusahaan disebabkan oleh kegagalan dalam membayar utang. Proporsi utang yang semakin tinggi menyebabkan *fixed payment* yang tinggi, dan akan menimbulkan risiko kebangkrutan.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat diambil kesimpulan bahwa terlihat bahwa ukuran perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Risiko bisnis berpengaruh negatif tetapi tidak signifikan terhadap kebijakan hutang. Likuiditas perusahaan (*Current ratio*) berpengaruh negative dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Profitabilitas perusahaan berpengaruh negatif dan signifikan terhadap kebijakan hutang. Ukuran perusahaan berpengaruh positif signifikan terhadap nilai perusahaan. Risiko bisnis berpengaruh negatif tetapi tidak signifikan terhadap nilai perusahaan. Likuiditas perusahaan (*Current ratio*) tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap nilai perusahaan. Profitabilitas perusahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap nilai perusahaan. Kebijakan hutang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap nilai perusahaan.

Jadi, dalam penelitian ini ditemukan bahwa dari 9 (sembilan) hipotesis yang diajukan, ditemukan hanya ada 3 (tiga) hipotesis yang dapat diterima, yaitu pengaruh positif signifikan ukuran perusahaan terhadap kebijakan hutang, pengaruh positif signifikan profitabilitas perusahaan terhadap kebijakan hutang, dan pengaruh positif signifikan profitabilitas perusahaan terhadap nilai perusahaan.

SARAN

Dengan memperhatikan kesimpulan penelitian tersebut, maka dapat disarankan kiranya baik perusahaan, investor maupun masyarakat mempertimbangkan pengaruh ketiga variabel tersebut yaitu variabel ukuran dan profitabilitas perusahaan terhadap kebijakan hutang, dan pengaruh profitabilitas perusahaan terhadap nilai perusahaan dalam membuat keputusan perusahaan ataupun keputusan investasinya.

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti ini memiliki kelemahan karena terdapat beberapa aspek yang belum dimasukkan dalam model penelitian. Penelitian ini hanya terfokus pada dua variabel endogen (PBV dan DTA) dan empat variabel eksogen (risiko bisnis, ukuran, likuiditas dan profitabilitas perusahaan). Padahal variabel yang terkait

dengan nilai perusahaan relatif banyak, sehingga kemungkinan akan didapat kesimpulan yang berbeda.

Sebagai bahan pertimbangan lebih lanjut disarankan bahwa penelitian selanjutnya perlu memperluas model dengan menambah jumlah variabelnya yang memungkinkan, meningkatkan sample, dan diharapkan juga untuk tidak hanya berfokus pada sektor non jasa saja tetapi seluruh macam industri *yang go public*, agar dapat diperbandingkan dengan penelitian ini. Mengingat jenis usaha yang berbeda akan memiliki karakteristik yang berbeda sehingga bisa melahirkan perilaku keputusan yang berbeda.

DAFTAR PUSTAKA

- Brigham, Eugene F., 1995, **Fundamentals of Financial Management**, Seventh Edition, The Dryden Press, New York.
- Brigham, Eugene F., dan Joel F. Houston, 1998, **Manajemen Keuangan**, Terjemahan oleh Dodo Suhato dan Herman Wibowo, 2001. Edisi Kedelapan, Erlangga, Jakarta.
- Ghozali, Imam. 2005. **Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS**. Badan Penerbit Universitas Diponegoro:Semarang
- Ghozali, Imam. 2008. **Model Persamaan Struktural Konsep dan Aplikasi dengan Program AMOS Ver. 16.0**. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
- Hair JE, Jr. , Anderson RE, Tatham, RL., Black WG., 1998. **Multivariate Data Analysis**, Prentice Hall International Inc. New york.
- Hanafi, Mamduh M. 2004, **Manajemen Keuangan**, Edisi 2004-2005, BPFE, Yogyakarta.
- Hasanah, Uswatun. 2007. Analisis Simultan Antara Kepemilikan Manajerial, Risiko, Kebijakan Hutang dan Kebijakan Dividen dalam Perspektif Konflik Keagenan: Menggunakan Metode Two-Stage Leastsquares. **Disertasi**. Universitas Airlangga. Surabaya.
- Husnan, Suad. dan Enny Pudjiastuti, 1998, **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan**, Edisi Kedua, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Indahwati, 2003, Analisis Pengaruh Leverage dan Kebijakan Struktur Modal terhadap Kebijakan Utang dan Nilai Perusahaan Go Publik Pasar Modal Indonesia Selama Krisis 1998-2001, **Disertasi**, Program Pascasarjana Universitas Brawijaya, Malang.
- Ismiyanti, Fitri dan Mamduh M.Hanafi. 2003. Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, Risiko, Kebijakan Utang dan Kebijakan Dividen : Analisis Persamaan Simultan. *Proceedings Simposium Nasional Akuntansi VI*. Surabaya : Universitas Airlangga. hlm.260-271.
- Junarsin, John E. 2011. **Manajemen Risiko dan Nilai Perusahaan**. http://cwma.or.id/index.php?option=com_content&task=view&id=95&Itemid=66. diunduh 10 April 2011.
- Keown, Arthur J., David F. Scott Jr., John D. Martin, J. William Petty, 2002, **Dasar-Dasar Manajemen Keuangan**, Terjemahan Oleh Haryandini, 2004, Edisi Sembilan, PT Indeks, Jakarta.
- Modigliani, F., Miller, M.H., 1958, "The Cost Of Capital, Corporae finance and the Theory of Investement", **The American Economics Review**, Vol. XIVIII. No. 3, pp. 261-297.
- Mulianti, Fitri Mega. 2010. Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kebijakan Hutang Dan Pengaruhnya terhadap Nilai Perusahaan (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode Tahun 2004-2007). **Tesis**. Program Studi Magister Manajemen Program Pasca Sarjana Universitas Diponegoro, Semarang.

- Nurhayati, Mafizatul. 2008. Pengaruh Struktur Kepemilikan, Profitabilitas, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Kebijakan Hutang dan Kebijakan Dividen dalam Penciptaan Nilai Perusahaan : Studi Empirik pada Perusahaan Sektor Non Jasa Di Bursa Efek Jakarta. **Tesis**. Universitas Budi Luhur Jakarta.
- Soliha, Euis dan Taswan. 2002. Pengaruh Kebijakan Hutang terhadap Nilai Perusahaan serta Beberapa Faktor yang Mempengaruhinya. **Jurnal Bisnis dan Ekonomi**. September
- Sudarma, Made. 2004. Pengaruh Struktur Kepemilikan Saham, Faktor Intern dan Faktor Ekstern Terhadap Struktur Modal dan Nilai Perusahaan. **Disertasi** Program Pascasarjana, Universitas Brawijaya Malang
- Sujoko dan Ugy Soebiantoro, 2007. Pengaruh Struktur Kepemilikan Saham, Leverage, Faktor Intern Dan Faktor Ekstern Terhadap Nilai Perusahaan (Studi empirik pada perusahaan manufaktur dan non manufaktur di Bursa Efek Jakarta). **Jurnal Manajemen dan kewirausahaan, Vol. 9, No. 1**, Maret 2007 : 41-48
- Wahidahwati. 2002. Kepemilikan Manajerial dan Agency Conflict : Analysis Persamaan Simultan Non Linier dari Kepemilikan Manajerial, Penerimaan Risiko (Risk Taking), Kebijakan Utang dan Kebijakan Dividen. **Simposium Nasional Akuntansi V**. Ikatan Akuntansi Indonesia. hlm.601-625
- Weston, J.Fred dan Thomas E.Copeland, 1992, **Manajemen Keuangan**, Terjemahan oleh A.Jaka Wasana dan Kibrandoko,1995, Edisi Kesembilan (Edisi Revisi), Bumiaksara, Jakarta.
- Zulhawati. 2004. Analisis Dampak Kepemilikan Saham oleh Insider pada Kebijakan Hutang dalam Mengontrol Konflik Keagenan. **Kompak**, No. 11 :240-249

**PENGARUH *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY* (CSR)
TERHADAP KOMITMEN ORGANISASIONAL
(Studi pada PT. Patiware Plantation di Bengkayang Kalimantan Barat)**

Yuni Siswanti

Marlita Rahmadhani

Fakultas Ekonomi UPN “Veteran” Yogyakarta

yuni_sis2@yahoo.co.id

Abstract

The purpose of this study is to analyze : how CSR to employee , CSR to customer, and CSR to government affects the organizational commitment (multiple and partial effects).

There are 93 respondents (fixed employees) in PT. Patiware Plantation, Bengkayang, Kalbar. Multiple regression analysis was used to examine H1, H2, H3, and H4.

Multiple regression analysis showed that CSR to employee , CSR to customer, and CSR to government have significant affects the organizational commitment (H1 was supported)). CSR to employee has not significant affects the organizational commitment (H2 was not supported), CSR to customer has significant affects the commitment organizational (H3 was supported). CSR to government has not affects the organizational commitment (H4 was not supported).

Keywords: *CSR to employee, CSR to customer, CSR to government, and organizational commitment*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Ketika memasuki era globalisasi seperti saat ini, masalah Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (*Corporate Social Responsibility* / CSR) mulai disadari oleh pelaku bisnis sebagai kebutuhan hakiki korporasi agar bisa beertumbuh kembang secara berkelanjutan. Di samping itu, sejumlah literature menegaskan bahwa CSR harus terinternalisasi dalam nilai-nilai inti budaya organisasi, formulasi strategi dan praktik bisnis korporasi dari waktu ke waktu (Lako, 2008).

Dalam hal upaya organisasi untuk mengukir prestasi, perusahaan selalu dituntut memiliki reputasi dan citra yang kuat di mata masyarakat , CSR dipandang menjadi sebuah faktor yang penting untuk kesuksesan atau kegagalan organisasi (Worcester, 2009). Dalam perkembangannya, *stakeholder* menjadi skeptis dalam mengamati dan mempelajari alasan perusahaan untuk menjalankan CSR (Vlachos *et al.*, 2009). Melihat kondisi ini membuat para peneliti dan praktisi tergerak untuk mempelajari secara spesifik konsekuensi dan efek CSR (Maignan dan Ralston, 2002). Menurut perspektif *stakeholder*, CSR dapat menjadi pendorong untuk menyelesaikan kasus-kasus sulit, namun di sisi lain hal ini menimbulkan kesan sebagai sebuah praktik pemasaran dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan perusahaan secara tersirat dibanding menimbulkan efek sosial (Luo dan Bhattacharya, 2006). Meskipun konsep CSR telah banyak dikembangkan di negara-negara besar, tidak terkecuali juga di negara berkembang seperti Indonesia, tidak semua

perusahaan memahami secara baik bentuk-bentuk CSR apa saja yang sebaiknya diimplementasikan (Turker, 2009).

Sebagian besar dari studi yang pernah dilakukan mengenai konsekuensi CSR, bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana CSR berdampak terhadap kinerja organisasi dan menyediakan bukti-bukti empiris dalam hal hubungannya dengan perilaku organisasi dengan reputasi, persaingan dan kelangsungan organisasi (Johnson, 2003; Porter dan Kramer, 2002; Snider *et al.*, 2003). Sementara itu studi-studi yang lain berupaya mengeksplorasi dampak aktivitas CSR terhadap kinerja keuangan (McGuire *et al.*, 1988; Pava dan Krausz, 1996; Standwick dan Stanwick, 1998). Sejumlah penelitian empiris yang berfokus pada CSR telah berkembang secara kontinyu mulai tahun 1980 an. Namun, hanya sedikit studi yang meneliti bagaimana CSR berpengaruh terhadap karyawan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh CSR terhadap komitmen organisasional karyawan.

Perusahaan sebagai sebuah sistem, dalam keberlanjutan dan keseimbangannya tidak bisa berdiri sendiri. Ada hubungan resiprokal (timbal balik) antara perusahaan dengan masyarakat. Perusahaan dan masyarakat adalah pasangan hidup yang saling memberi dan membutuhkan. Perusahaan selain mengejar keuntungan ekonomi untuk kesejahteraan dirinya, juga memerlukan alam untuk sumber daya olahannya dan *stakeholders* lain untuk mencapai tujuannya.

Tanggungjawab sosial perusahaan adalah salah satu wujud partisipasi dunia usaha dalam pembangunan berkelanjutan untuk mengembangkan program kepedulian perusahaan kepada masyarakat sekitar melalui penciptaan dan pemeliharaan keseimbangan antara mencetak keuntungan, fungsi-fungsi sosial, dan pemeliharaan lingkungan hidup (Lia Anantan, 2009). Penerapan Tanggungjawab sosial perusahaan oleh suatu perusahaan merupakan bentuk komitmen perusahaan berperilaku etis dan berkontribusi terhadap pembangunan ekonomi berkelanjutan dengan tetap mengedepankan peningkatan kualitas hidup karyawan beserta keluarganya, komunitas lokal dan masyarakat luas yang nantinya akan diaplikasikan melalui strategi perusahaan, apakah berorientasi *stakeholders* atau berorientasi *shareholder*.

Menurut *The World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)*, definisi tanggungjawab sosial perusahaan adalah komitmen bisnis untuk berkontribusi dalam pembangunan ekonomi berkelanjutan, bekerja dengan para tenaga kerja perusahaan, keluarga para tenaga kerja dan masyarakat setempat (lokal) dalam rangka meningkatkan kualitas kehidupan.

Tanggungjawab sosial perusahaan timbul sejak era dimana kesadaran akan *sustainability* perusahaan jangka panjang adalah lebih penting daripada sekedar *profitability*. Tanggungjawab sosial perusahaan adalah salah satu materi penting untuk menunjang keberhasilan perusahaan. Di Indonesia sendiri kegiatan Tanggungjawab sosial perusahaan baru dimulai beberapa tahun belakangan. Tuntutan masyarakat dan perkembangan demokrasi serta derasnya arus globalisasi dan pasar bebas, sehingga memunculkan kesadaran dari dunia industri tentang pentingnya melaksanakan tanggung jawab sosial perusahaan.

Sekarang, konsep Tanggungjawab sosial perusahaan ini sudah dikenal dan dipraktikkan secara luas di dunia dan menjadi ciri baru perusahaan-perusahaan yang dapat dianggap sehat dan baik keberadaannya. Untuk menjamin kesinambungan kemajuan ekonomi, diperlukan hubungan yang saling mendukung antara faktor-faktor ekonomi, sosial, politik, dan bahkan budaya masyarakat yang menjadi pasar atau lingkungan kerja perusahaan yang bersangkutan.

Istilah Tanggungjawab sosial perusahaan di Indonesia semakin populer digunakan sejak tahun 1990-an. Beberapa perusahaan sebenarnya telah lama melakukan CSA (*corporate social activity*) atau aktivitas sosial perusahaan. Walaupun tidak menamainya sebagai tanggungjawab sosial perusahaan, secara faktual aksinya mendekati konsep tanggungjawab sosial perusahaan yang merepresentasikan bentuk “peran serta” dan “kepedulian” perusahaan terhadap aspek sosial dan lingkungan sekitar perusahaan.

Kesadaran tentang pentingnya mempraktekkan tanggungjawab sosial perusahaan menjadi tren global seiring dengan maraknya masyarakat dunia terhadap produk-produk yang ramah lingkungan dan diproduksi dengan memperhatikan kaidah-kaidah social dan prinsip-prinsip hak asasi manusia (Lako, 2008). Artinya, tanggungjawab sosial perusahaan merupakan hal yang wajib bagi perusahaan baik yang bersifat nasional maupun multinasional, apalagi bagi perusahaan yang struktur kepemilikannya beragam.

Kepedulian kepada masyarakat sekitar/relasi komunitas dapat diartikan sangat luas, namun secara singkat dapat dimengerti sebagai peningkatan partisipasi dan posisi organisasi di dalam sebuah komunitas melalui berbagai upaya kemaslahatan bersama bagi organisasi dan komunitas. Tanggung jawab sosial perusahaan adalah bukan hanya sekedar kegiatan amal, di mana Tanggung jawab sosial perusahaan mengharuskan suatu perusahaan dalam pengambilan keputusannya agar dengan sungguh-sungguh memperhitungkan akibat terhadap seluruh pemangku kepentingan (*stakeholder*) perusahaan. Hal inilah yang diharapkan dari Undang-Undang No. 40 tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas dan mewajibkan perseroan yang bidang usahanya terkait dengan bidang sumber daya alam untuk melaksanakan tanggung jawab sosial dan lingkungan.

Tanggung jawab sosial perusahaan dalam undang-undang tersebut (Pasal 1 ayat 3) dikenal dengan istilah tanggung jawab sosial dan lingkungan yang diartikan sebagai komitmen perseroan untuk berperan serta dalam pembangunan ekonomi berkelanjutan guna meningkatkan kualitas kehidupan dan lingkungan yang bermanfaat, baik bagi perseroan sendiri, komunitas setempat, maupun masyarakat pada umumnya.

Pelaksanaan Tanggungjawab sosial perusahaan berhubungan dengan seberapa peduli pemimpin organisasi dan karyawan dalam mengikuti pelaksanaan CSR tersebut. Karena dapat dikatakan bahwa hubungan pemimpin dan karyawan terhadap Tanggungjawab sosial perusahaan merupakan suatu komitmen organisasi terhadap lingkungan internal maupun lingkungan sekitar. Komitmen organisasional terhadap tanggung jawab sosial perusahaan diimplementasikan karena adanya dorongan yang tulus dari dalam (*internal driver*). Organisasi harus menyadari bahwa tanggung jawabnya bukan lagi sekedar kegiatan ekonomi untuk menciptakan profit demi kelangsungan bisnisnya, melainkan juga tanggung jawab sosial terhadap kesepakatan-kesepakatan yang sudah dilakukan organisasi. Karena alasan inilah perlunya dilakukan penelitian mengenai pengaruh CSR terhadap komitmen organisasional, khususnya di PT. Patiware Plantation di Bengkayang Kalimantan Barat.

1.2. Perumusan Masalah

- a. Apakah ada pengaruh positif dan signifikan pelaksanaan *Corporate Social Responsibility* (CSR) (CSR pada karyawan, CSR pada pelanggan, dan CSR pada pemerintah terhadap komitmen organisasional?
- b. Apakah ada pengaruh parsial dan signifikan pelaksanaan CSR pada karyawan di PT. Patiware Plantation?
- c. Apakah ada pengaruh parsial dan signifikan pelaksanaan CSR pada pelanggan di PT. Patiware Plantation?

- d. Apakah ada pengaruh parsial dan signifikan pelaksanaan CSR pada pemerintah di PT. Patiware Plantation?

II. Landasan Teori dan Studi Terdahulu

2.1. Tanggungjawab Sosial Perusahaan (CSR)

Menurut Turker (2009), CSR adalah komitmen perusahaan/organisasi untuk berkontribusi dalam pengembangan ekonomi yang berkelanjutan dengan memperhatikan tanggungjawab sosial dengan menitikberatkan pada keseimbangan antara perhatian terhadap aspek ekonomi, social dan lingkungan. Penelitian ini mengikuti konsep CSR secara spesifik yang dikemukakan oleh Lichtenstein *et al.*, (2004) yang mendefinisikan CSR sebagai komitmen perusahaan untuk berkontribusi dari sebagian profit yang diperoleh bagi lingkungan di sekitarnya.

Pendekatan terhadap Tanggungjawab sosial perusahaan terpusat pada lima bagian luas (Tom Cannon, 1998 dalam Turker, 2009) :

- 1) Tanggung jawab ekonomi, social, etika, dan moral dari perusahaan dan manajer.
- 2) Perlunya hukum legal dan ketaatan untuk bisnis dan praktik.
- 3) Perusahaan dan lingkungan.
- 4) Tantangan dalam keadaan yang tidak menguntungkan secara ekonomis dan social.
- 5) Manajemen kegiatan Tanggungjawab sosial perusahaan pada bisnis.

Munculnya peraturan pemerintah yang mewajibkan perusahaan Perseroan Terbatas untuk melakukan tanggung jawab social, yaitu Undang-undang PT No. 40 Pasal 74 yang isinya mewajibkan pelaksanaan Tanggungjawab sosial perusahaan bagi perusahaan yang terkait langsung terhadap sumber daya alam yang menghasilkan limbah. Teori akuntabilitas menyatakan bahwa CSR tidak hanya sekedar aktivitas kedermawqanan (*charity*) atau aktivitas saling mengasihi (*stewardship*) yang bersifat sukarela kepada sesama manusia seperti dipahami pelaku bisnis selama ini. Namun CSR harus dipahami sebagai kewajiban asasi korporasi (KAK) yang melekat dan menjadi ‘ruh’ yang menggerakkan kehidupan suatu bisnis (Lako, 2008). Ada banyak keuntungan bagi organisasi apabila menjalankan CSR secara berkelanjutan, yakni: meningkatnya akuntabilitas dan apresiasi positif dari komunitas investor, kreditor, pemasok, dan konsumen; meningkatnya komitmen, etos kerja, efisiensi dan produktivitas karyawan; meningkatnya reputasi, *corporate branding*, *goodwill* (*intangible assets*) dan nilai perusahaan dalam jangka panjang (Kotler dan Lee, 2005).

2.2. CSR pada karyawan (X₁)

Tanggungjawab sosial perusahaan dapat dikatakan sebagai salah satu strategi organisasi untuk meningkatkan produktivitasnya. Dengan Tanggung jawab sosial, perusahaan akan menunjukan peran karyawan dalam perwujudan kegiatan-kegiatan tanggungjawab sosial perusahaan. Dimana itu berkaitan dengan komitmen karyawan terhadap organisasi. Komitmen ini mengkomunikasikan sifat dan arah dari aktivitas sosial dan lingkungan, sehingga membantu pihak lain memahami bagaimana perilaku perusahaan dalam situasi-situasi tertentu. Dengan adanya Tanggung jawab sosial perusahaan, menjadi jelas bagi pihak-pihak lain mengenai apa yang bisa diharapkan dari perusahaan.

Karyawan merupakan asset berharga bagi perusahaan, sehingga tidak mengejutkan jika perusahaan sangat memperhatikan pengembangan kompetensi dan kesejahteraan karyawan. Perhatian terhadap kesejahteraan karyawan perlu diperluas bukan hanya dari sisi jaminan kesehatan dan keselamatan tetapi perlu adanya perluasan program –program yang mendukung kemajuan karyawan.

Menurut Turker (2009) indikator tanggungjawab sosial perusahaan (CSR) pada karyawan sebagai berikut : memotivasi Karyawan, mendorong keterampilan dan karir karyawan, mengelola kebutuhan dan keinginan karyawan, menerapkan kebijakan untuk kesejahteraan karyawan, menentukan Keputusan manajeria secara adil, mendukung karyawan melanjutkan pendidikan.

2.3. CSR pada pelanggan (X₂)

Menurut Boone dan Kurtz (2002) pengertian Tanggungjawab sosial perusahaan secara umum adalah dukungan manajemen terhadap kewajiban untuk mempertimbangkan laba, kepuasan pelanggan dan kesejahteraan masyarakat secara setara dalam mengevaluasi kinerja perusahaan.

Masyarakat merupakan komunitas utama perusahaan. Ketika mereka mendapatkan *benefit* dari keberadaan perusahaan, maka pasti dengan sendirinya mereka ikut merasa memiliki perusahaan. Sebagai imbalan yang diberikan ke perusahaan paling tidak adalah keeluasaan perusahaan untuk menjalankan roda bisnisnya di wilayah tersebut. Program Tanggungjawab sosial perusahaan diharapkan menjadi bagian dari asuransi sosial (*social insurance*) yang akan menghasilkan harmoni dan persepsi positif dari masyarakat terhadap eksistensi perusahaan.

Menurut Turker (2009) implementasi tanggungjawab sosial perusahaan pada pelanggan meliputi : Melindungi hak konsumen, menyediakan informasi lengkap dan akurat tentang produk, perhatian terhadap kepuasan pelanggan.

2.4. CSR pada pemerintah (X₃)

Perusahaan menitikberatkan kegiatan sosial yang dilakukan berdasarkan sistem yang diatur oleh pemerintah. Hal utama yang harus diperhatikan adalah bagaimana *stakeholder*, pemerintah, masyarakat, dan dunia usaha dapat membuat regulasi atau ketentuan yang disepakati bersama untuk mengefektifkan program Tanggung jawab sosial perusahaan. Hal ini berarti diperlukan UU untuk mengatur CSR pada level makro seperti sasaran program Tanggung jawab sosial perusahaan, standar penilaian keberhasilan program, dan koordinasi dengan pihak terkait. Di waktu-waktu mendatang, sangat mungkin akan muncul tekanan publik yang lebih kuat agar DPR dan pemerintah menerbitkan regulasi-regulasi yang mengatur isu-isu krusial CSR yang belum diatur di UU PT 2007., misalnya regulasi mengenai kebebasan mengakses informasi CSR, penilaian dan pengungkapan dampak eksternalitas korporasi, perlindungan social dan konservasi lingkungan.

Indikator Tanggung jawab sosial perusahaan pada pemerintah menurut Turker (2009) meliputi: :membayar pajak secara teratur dan berkelanjutan, memenuhi peraturan hukum sepenuhnya.

2.5. Komitmen Organisasional

Banyak peneliti yang telah menguji tentang konsep komitmen organisasional (Meyer & Allen, 1991; Mowday, Porter., & Steers, 1982 dalam Wayne, S. J., & Shore, L. M). Kemampuan untuk memberikan usaha didasarkan pada komitmen organisasional karyawan. Komitmen didefinisikan Mowday, Porter, dan Steers (1982) pada Brooke , Jr., Russlell, & Price, 1988 sebagai kekuatan relatif dari identifikasi individual, dan keterlibatan dalam organisasi tertentu. Karakteristiknya meliputi keyakinan dan penerimaan terhadap, dan keterlibatan dalam organisasi, kemauan memberikan usahanya untuk kepentingan organisasi, dan keinginan untuk memelihara keanggotaan dalam

organisasi. Eisenberger *et al.* (1986) menyatakan bahwa arti kata komitmen dapat meliputi hubungan seseorang dengan individu lain, kelompok, atau organisasi.

Lebih lanjut, Allen dan Meyer *et al.* (1990) membagi komitmen organisasional menjadi tiga dimensi, yaitu: komitmen afektif, komitmen *continuance*, dan komitmen normatif. Pembagian tersebut dilakukan karena mereka memandang bahwa komitmen organisasional tidak dapat dipandang sebagai suatu konstruk yang utuh dengan beberapa dimensi yang terkandung di dalamnya. Karyawan tetap memiliki komitmen afektif kuat karena mereka ingin (*want*) melakukan sesuatu, komitmen *continuance* karena mereka perlu (*need*) melakukan sesuatu, dan komitmen normatif karena mereka merasa ada sesuatu yang seharusnya (*ought/should*) mereka lakukan.

Pengertian ketiga dimensi komitmen organisasional adalah sebagai berikut:

- a. *Affective commitment* (komitmen afektif), yaitu keinginan tinggal dalam organisasi karena ada kesesuaian nilai antara organisasi dengan pekerja (Allen, N. J., & Meyer, J. P, 1984).
- b. *Continuance Commitment* (komitmen *continuance*), berkaitan dengan investasi (misalnya tenaga, pikiran, waktu) yang telah dikeluarkan pekerja di organisasi, yang akan hilang jika mereka meninggalkan organisasi. Mereka tetap tinggal karena tidak mau kehilangan *reward* atau timbal balik sosial yang harus mereka terima dari organisasi atas usaha yang telah mereka berikan, misal; tidak mau kehilangan pensiun) (Allen, N. J., & Meyer, J. P, 1984; Wayne, S. J., & Shore, L. M, 1997).
- c. Komitmen normatif merupakan komitmen yang dimiliki oleh seorang karyawan karena ia merasa berkewajiban mengabdikan kepada organisasinya. Karyawan memiliki loyalitas atas manfaat pelatihan dan pendidikan yang telah mereka terima dari organisasinya. Loyalitas karyawan dinyatakan dengan cara tetap bekerja pada organisasinya (Wulani, 2001). Wykes (1989) menyatakan bahwa komitmen normatif merupakan suatu perasaan tanggung jawab yang tinggi dari seseorang untuk tetap bekerja pada suatu organisasi.

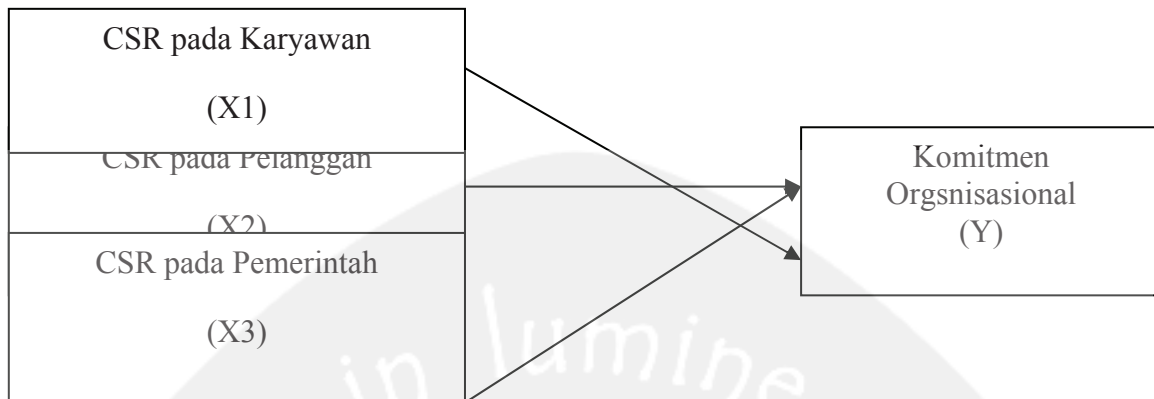
Hasil penelitian empiris Peterson (2004) menemukan bahwa ada keterkaitan antara CSR dengan komitmen organisasional karyawan. Sedangkan dalam penelitian Brammer *et al.* (2005) yang menguji pengaruh perilaku sosial yang bertanggung jawab, dihasilkan bahwa CSR berhubungan positif dengan komitmen organisasional.

Hasil studi-studi sebelumnya (Welsch dan LaVan, 1981; Reichers, 1986; Wiener, 1982) menunjukkan bahwa CSR berhubungan erat dengan komitmen organisasional, iklim organisasi, lingkungan kerja fisik dan non fisik. Jika karyawan mendukung perusahaannya melakukan tanggung jawab sosial di samping mencapai profit maksimum, ia akan memiliki komitmen tinggi terhadap organisasi.

- | | |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Hipotesis 1 : | Ada pengaruh positif dan signifikan pelaksanaan <i>Corporate Social Responsibility</i> (CSR) (CSR pada pelanggan, CSR pada karyawan, dan CSR pada pemerintah terhadap komitmen organisasional |
| Hipotesis 2: | Ada pengaruh parsial dan signifikan CSR pada karyawan terhadap komitmen organisasional. |
| Hipotesis 3: | Ada pengaruh parsial dan signifikan CSR pada pelanggan terhadap komitmen organisasional. |
| Hipotesis 4: | Ada pengaruh parsial dan signifikan CSR pada pemerintah terhadap komitmen organisasional. |

III. Metode Penelitian

3.1. Model Penelitian



B. METODE PENELITIAN

1. Desain Penelitian

Berdasarkan tujuannya, penelitian ini termasuk dalam kategori penelitian hipotesis (*Hypothesis testing*) (Sekaran, 2000). Sedangkan menurut tipenya, penelitian ini bertujuan membangun *causal relationship*. Sedangkan berdasar unit of analysis, penelitian ini termasuk individual, karena ditujukan kepada setiap karyawan dalam sebuah organisasi.

3.2. Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan tetap PT. Patiware Plantation di Bengkayang, Klimantan Barat.

Metode penelitian yang digunakan adalah sensus, dimana seluruh populasi sekaligus menjadi sampel. Populasi dalam penelitian berjumlah 93 orang.

3.3. Metoda Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan pengamatan (*observation*) dan wawancara (*interview*) dengan kuesioner. Wawancara dilakukan dengan pihak manajemen perusahaan dan seluruh karyawan.

3.4. Variabel Penelitian

a. Variabel Independen

Variabel independen dalam penelitian ini (*Corporate Social Responsibility / CSR* pada karyawan, CSR pada pelanggan, dan CSR pada pemerintah).

c. Variabel Dependen

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah komitmen organisasional.

3.5. Pengukuran Variabel

- CSR sebagai variabel independen (CSR pada karyawan, CSR pada pelanggan, dan CSR pada pemerintah), diukur dengan mengadopsi 17 item kuesioner versi Turker (2006).
- Komitmen Organisasional sebagai variabel dependen diukur dengan instrumen yang dikembangkan oleh Allen dan Mayer (1990) yang terdiri dari
 - Komitmen afektif diukur dengan *Affective Commitment Scale* (ACS).
 - Komitmen *continuance* diukur dengan *Continuance Commitment Scale* (CCS).
 - Komitmen normatif diukur dengan *Normative Commitment Scale* (NCS).

3.6. Metoda Analisis

Presedur analisis data yang akan digunakan adalah :

a. Uji Validitas dan reliabilitas

Uji validitas ini menggunakan analisis *Pearson Product Moment correlation*. Hasil uji validitas menunjukkan (dengan melakukan interpolasi pada df antara 50-100), maka ditemukan pada df 91 angka r kritis adalah 0,1374) angka *corrected item-to total correlation* lebih besar dari angka r kritis, maka item tersebut valid. Ada 3 item yang tidak valid, yakni Item X1.1, item X2.3 dan item Y23, jadi perlu dibuang dan tidak dimasukkan ke dalam olah data selanjutnya.

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh konsistensi alat ukur dalam memberikan hasil pengukuran, alat uji yang digunakan adalah dengan koefisien *Cronbach Alpha*. Semakin mendekati 1,0 maka semakin tinggi konsistensi jawaban skor butir-butir pertanyaan atau makin dapat dipercaya. Reliabilitas yang kurang dari 0,6 adalah kurang baik; 0,7 dapat diterima dan di atas 0,8 adalah baik (Sekaran, 2000). Hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa variabel X1, X2, X3, dan Y reliabel, karena koefisien Cronbach's Alpha di atas 0,5. (X1 = 0,618; X2=0,605; X3= 0,705; dan Y = 0,752).

b. Uji Hipotesis

Untuk menguji hipotesis 1 digunakan analisis regresi linier berganda, dengan pernyataan sederhana persamaan berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Yang mana:

- Y = Komitmen Organisasional (Variabel dependen)
- a = *intercept*
- b = *koefisien variabel independen*
- X₁ = CSR pada karyawan
- X₂ = CSR pada pelanggan
- X₃ = CSR pada pemerintah

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Analisis Diskriptif Responden

a. Berdasarkan Umur Responden

Tabel 1
Kasifikasi Responden Berdasarkan Umur

No	Umur	Jumlah	Persentase
1	21 thn s/d 25 thn	17	18,3%
2	26 thn s/d 30 thn	19	20,4%
3	31 thn s/d 35 thn	23	24,7%
	36 thn s/d 40 thn	14	15,1%
	> 40 thn	20	21,5%
Total		100	100,0%

Sumber : Data Primer, Diolah, 2012.

- b. Berdasarkan Jenis Kelamin Responden

Tabel 2
Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Pria	76	81,7%
2	Wanita	17	18,3%
Total		93	100,0%

Sumber : Data Primer Diolah, 2012.

- b. Berdasarkan Tingkat Pendidikan Responden

Berdasarkan tingkat pendidikan, maka responden dalam penelitian ini diklasifikasikan sebagai berikut :

Tabel 3
Klasifikasi Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	Diploma	15	16,1%
2	Sarjana	20	21,5%
3	SMA	58	62,4%
Total		93	100,0%

Sumber : Data Primer Diolah, 2012.

- c. Berdasarkan Masa Kerja Responden

Tabel 4
Klasifikasi Responden Berdasarkan Masa Kerja

No	Masa Kerja	Jumlah	Persentase
1	1 tahun	12	12,9%
2	1 s/d 5 tahun	55	59,1%
3	6 s/d 10 tahun	26	28,0%
Total		93	100,0%

Sumber : Data Primer Diolah, 2012.

4.2. Analisis Kuantitatif

a. Analisis Regresi Linier Berganda Berganda

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis Regresi Linier Berganda. Analisis ini digunakan untuk menguji hipotesis. Berikut ini tabel hasil Regresi Linier Berganda metode OLS (*Ordinary Least Square*) untuk menguji Pengaruh Tanggung jawab Sosial Perusahaan pada Karyawan, Tanggung jawab Sosial Perusahaan pada Pelanggan, dan Tanggung jawab Sosial Perusahaan pada Pemerintah terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar:

Tabel 5
Regresi Linier Berganda Metode OLS

Variabel	Koefisien Regresi	Standart Error	t-hitung	Probabilitas
Konstanta	2,606	0,364	7,164	0,000
X ₁	0,140	0,079	1,781	0,078
X ₂	0,117	0,055	2,139	0,035
X ₃	0,034	0,060	0,560	0,577
R ²	: 0,118			
Adjusted R ²	: 0,088			
F-statistik	: 3,958, sig = 0,000.			
N	: 93			

Sumber : Regresi Linier Berganda Metode OLS, 2012.

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan program statistik komputer *SPSS for Windows Release 13.00* diperoleh hasil persamaan Regresi Linier Berganda sebagai berikut :

$$Y = 2,606 + 0,140X_1 + 0,117X_2 + 0,034X_3$$

1). Hasil Uji hipotesis 1:

Diperoleh nilai probabilitas F_{-hitung} (0,011) < *Level of Significant* (0,05), maka Ho tidak didukung atau Ha didukung, artinya ada pengaruh secara serentak variabel Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Karyawan (X₁), Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Pelanggan (X₂), dan Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Pemerintah (X₃) terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar (Y), **maka hipotesis 1 didukung.**

2). Hasil Uji H2 , H3 dan H4

a. Pengujian Pengaruh variabel Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Karyawan terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalimantan Barat.

- 1) Dengan taraf nyata (α) = 5% = 0,05 dan hasil perhitungan Regresi Linier Berganda diperoleh nilai t_{-statistik} = 1,781 dengan probabilitas-statistik = 0,078.
- 2) Berdasarkan hasil olah data diperoleh nilai probabilitas-statistik = 0,078 < *Level of Significant* = 0,05, maka disimpulkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan antara Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Karyawan terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar, **maka hipotesis 2 tidak didukung.**

b. Pengujian Pengaruh Variabel Tanggung jawab Sosial Perusahaan pada Pelanggan terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar.

- 1) Dengan taraf nyata (α) = 5% = 0,05 dan hasil perhitungan Regresi Linier Berganda diperoleh nilai t_{-statistik} = 2,139 dengan probabilitas-statistik = 0,035
- 2) Berdasarkan hasil olah data diperoleh nilai probabilitas-statistik = 0,035 < *Level of Significant* = 0,05, maka disimpulkan bahwa ada pengaruh positif dan signifikan Tanggung jawab Sosial Perusahaan pada Pelanggan terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar, **maka hipotesis 3 didukung.**

- c. Pengujian Pengaruh Variabel Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Pemerintah terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar.

- 1) Dengan taraf nyata (α) = 5% = 0,05 dan hasil perhitungan Regresi Linier Berganda diperoleh nilai $t_{\text{statistik}} = 0,560$ dengan probabilitas-statistik = 0,577.
- 2) Berdasarkan hasil olah data diperoleh nilai probabilitas-statistik = 0,577 > *Level of Significant* = 0,05, maka disimpulkan bahwa tidak ada pengaruh positif dan signifikan antara Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Pemerintah terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar, maka **hipotesis 4 tidak didukung**.

3)
3). R^2 (Koefisien Determinasi)

Hasil dari regresi dengan metode OLS (*Ordinary Least Square*) diperoleh R^2 (Koefisien Determinasi) sebesar 0,118 artinya variabel dependen (Y) dalam model yaitu Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar dijelaskan oleh variabel independen yaitu Pengaruh Tanggung jawab Sosial Perusahaan pada Karyawan, Tanggung jawab Sosial Perusahaan pada Pelanggan, dan Tanggung jawab Sosial Perusahaan pada Pemerintah sebesar 11,8%, sedangkan sisanya sebesar 88,2% dijelaskan oleh variabel lain di luar model.

4.3. Pembahasan :

Hasil uji hipotesis dengan analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa CSR pada Karyawan terhadap Komitmen Organisasional di PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar tidak berpengaruh signifikan (nilai probabilitas-statistik = 0,078 < *Level of Significant* = 0,1). Hasil ini bertolak belakang dengan riset Tucker (2009) yang mengambil populasi pada 300 profesional dari perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur dan pertanian di Turki.

Hasil riset yang tidak mendukung riset sebelumnya ini menunjukkan bahwa dengan *setting* dan latar belakang responden yang berbeda, bisa jadi menghasilkan sesuatu yang berbeda. Di penelitian sebelumnya, responden diambil dari para profesional industri manufaktur dan pertanian, sedangkan dalam riset sekarang, responden diambil dari karyawan tetap di semua departemen/bagian di PT. Patiware Plantation, Bengkayang yang bergerak di bidang pengolahan kelapa sawit.

Persepsi dari para profesional dengan pegawai biasa, mengenai peran CSR pada karyawan dengan komitmen yang mereka miliki jelas berbeda. Para profesional biasanya berfikir bagaimana menjadi profesional yang handal yang mampu menciptakan nilai lebih dari CSR yang dilakukan oleh perusahaan untuknya, bukan sekedar apa yang dapat mereka rasakan dari CSR yang dilakukan perusahaan untuk mereka. Nilai lebih yang diharapkan para profesional dapat berupa:

1) Menguasai pekerjaan

Seseorang layak disebut professional apabila ia tahu betul apa yang harus ia kerjakan. Pengetahuan terhadap pekerjaannya ini harus dapat dibuktikan dengan hasil yang dicapai. Dengan kata lain, seorang professional tidak hanya pandai memainkan kata-kata secara teoritis, tapi juga harus mampu mempraktekannya dalam kehidupan nyata. Ia memakai ukuran-ukuran yang jelas, apakah yang dikerjakannya itu berhasil atau tidak. Untuk menilai apakah seseorang menguasai pekerjaannya, dapat dilihat dari

tiga hal yang pokok, yaitu bagaimana ia bekerja, bagaimana ia mengatasi persoalan, dan bagaimana ia akan menguasai hasil kerjanya.

Seseorang yang menguasai pekerjaan akan tahu betul seluk beluk dan liku-liku pekerjaannya. Artinya, apa yang dikerjakannya tidak cuma setengah-setengah, tapi ia memang benar-benar mengerti apa yang ia kerjakan. Dengan begitu, maka seorang profesional akan menjadikan dirinya sebagai *problem solver* (pemecah persoalan), bukannya jadi *trouble maker* (pencipta masalah) bagi pekerjaannya.

2) Mempunyai loyalitas yang lebih

Loyalitas bagi seorang profesional memberikan petunjuk bahwa dalam melakukan pekerjaannya, ia bersikap total. Artinya, apapun yang ia kerjakan didasari oleh rasa cinta. Seorang profesional memiliki suatu prinsip hidup bahwa apa yang dikerjakannya bukanlah suatu beban, tapi merupakan panggilan hidup. Maka, tak berlebihan bila mereka bekerja sungguh-sungguh.

Loyalitas bagi seorang profesional akan memberikan daya dan kekuatan untuk berkembang dan selalu mencari hal-hal yang terbaik bagi pekerjaannya. Bagi seorang profesional, loyalitas ini akan menggerakkan dirinya untuk dapat melakukan apa saja tanpa menunggu perintah. Dengan adanya loyalitas seorang profesional akan selalu berpikir proaktif, yaitu selalu melakukan usaha-usaha antisipasi agar hal-hal yang fatal tidak terjadi.

3) Mempunyai integritas

Nilai-nilai kejujuran, kebenaran, dan keadilan harus benar-benar jadi prinsip dasar bagi seorang profesional. Karena dengan integritas yang tinggi, seorang profesional akan mampu membentuk kehidupan moral yang baik. Maka, tidaklah berlebihan apabila dikatakan bahwa seorang profesional tak cukup hanya cerdas dan pintar, tapi juga sisi mental. Segi mental seorang profesional ini juga akan sekaligus menentukan kualitas hidupnya. Integritas yang dipunyai oleh seorang profesional akan membawa kepada kesadaran diri bahwa dalam melakukan suatu pekerjaan, hati nurani harus tetap menjadi dasar dan arah untuk mewujudkan tujuannya. Karena tanpa mempunyai integritas yang tinggi, maka seorang profesional hanya akan terombang-ambing oleh perubahan situasi dan kondisi yang setiap saat bisa terjadi. Di sinilah integritas seorang profesional diuji, yaitu sejauh mana ia tetap mempunyai prinsip untuk dapat bertahan dalam situasi yang tidak menentu.

4) Mampu bekerja sama dengan beragam orang lain

Seorang profesional tetaplah manusia biasa yang mempunyai keterbatasan dan kelemahan. Maka, dalam mewujudkan tujuan-tujuan yang ingin dicapai, seorang profesional tidak dapat begitu saja mengandalkan kekuatannya sendiri. Sehebat-hebatnya seorang profesional, pasti tetap membutuhkan kehadiran orang lain untuk mengembangkan hidupnya. Di sinilah seorang profesional harus mampu menjalin kerja sama dengan berbagai pihak. Dalam hal ini, tak benar bila jalinan kerja sama hanya ditujukan untuk orang-orang tertentu. Seorang profesional tidak akan pernah memilih-milih dengan siapa ia akan bekerja sama.

Seorang profesional akan membuka dirinya lebar-lebar untuk mau menerima siapa saja yang ingin bekerja sama. Maka tak mengherankan bila disebut bahwa seorang profesional siap memberikan dirinya bagi siapa pun tanpa pandang bulu. Untuk dapat mewujudkan hal ini, maka dalam diri seorang profesional harus ada

kemauan menganggap sama setiap orang yang ditemuinya, baik di lingkungan pekerjaan, sosial, maupun lingkungan yang lebih luas.

Seorang profesional tidak akan merasa canggung atau turun harga diri bila ia harus bekerja sama dengan orang-orang yang mungkin secara status lebih rendah darinya. Seorang profesional akan bangga bila setiap orang yang mengenalnya, baik langsung maupun tidak langsung, memberikan pengakuan bahwa ia memang seorang profesional. Hal ini bisa dicapai apabila ia mampu mengembangkan dan meluaskan hubungan kerja sama dengan siapa pun, di mana pun, dan kapan pun.

5) **Mempunyai Visi**

Seorang profesional harus mempunyai visi atau pandangan yang jelas akan masa depan. Karena dengan adanya visi tersebut, maka ia akan memiliki dasar dan landasan yang kuat untuk mengarahkan pikiran, sikap, dan perilakunya. Dengan mempunyai visi yang jelas, maka seorang profesional akan memiliki rasa tanggung jawab yang besar, karena apa yang dilakukannya sudah dipikirkan masak-masak, sehingga ia sudah mempertimbangkan resiko apa yang akan diterimanya.

Dengan adanya visi yang jelas, seorang profesional akan dengan mudah memfokuskan terhadap apa yang ia pikirkan, lakukan, dan ia kerjakan.

Visi yang jelas juga memacunya menghasilkan prestasi yang maksimal, sekaligus ukuran yang jelas mengenai keberhasilan dan kegagalan yang ia capai. Jika gagal, ia tidak akan mencari kambing hitam, tapi secara dewasa mengambil alih sebagai tanggung jawab pribadi dan profesinya.

6) **Mempunyai kebanggaan**

Seorang profesional harus mempunyai kebanggaan terhadap profesinya. Apapun profesi atau jabatannya, seorang profesional harus mempunyai penghargaan yang setinggi-tingginya terhadap profesi tersebut. Karena dengan rasa bangga tersebut, ia akan mempunyai rasa cinta terhadap profesinya.

Dengan rasa cintanya, ia akan mempunyai komitmen yang tinggi terhadap apa yang dilakukannya. Komitmen yang didasari oleh munculnya rasa bangga terhadap profesi dan jabatannya akan menggerakkan seorang profesional untuk mencari dan hal-hal yang lebih baik, dan senantiasa memberikan kontribusi yang besar terhadap apa yang ia lakukan.

7) **Mempunyai komitmen**

Seorang profesional harus memiliki komitmen tinggi untuk tetap menjaga profesionalismenya. Artinya, seorang profesional tidak akan begitu mudah tergoda oleh bujuk rayu yang akan menghancurkan nilai-nilai profesi. Dengan komitmen yang dimilikinya, seorang akan tetap memegang teguh nilai-nilai profesionalisme yang ia yakini kebenarannya.

Seseorang tidak akan mengorbankan idealismenya sebagai seorang profesional hanya disebabkan oleh hasutan harta, pangkat dan jabatan. Bahkan bisa jadi, bagi seorang profesional, lebih baik mengorbankan harta, jabatan, pangkat asalkan nilai-nilai yang ada dalam profesinya tidak hilang.

Untuk membentuk komitmen yang tinggi ini dibutuhkan konsistensi dalam mempertahankan nilai-nilai profesionalisme. Tanpa adanya konsistensi atau keajekan, seseorang sulit menjadikan dirinya sebagai profesional, karena hanya akan dimainkan oleh perubahan-perubahan yang terjadi.

8) Mempunyai Motivasi

Dalam situasi dan kondisi apa pun, seorang professional tetap harus bersemangat dalam melakukan apa yang menjadi tanggung jawabnya. Artinya, seburuk apa pun kondisi dan situasinya, ia harus mampu memotivasi dirinya sendiri untuk tetap dapat mewujudkan hasil yang maksimal.

Dapat dikatakan bahwa seorang professional harus mampu menjadi *motivator* bagi dirinya sendiri. Dengan menjadi *motivator* bagi dirinya sendiri, seorang professional dapat membangkitkan kelesuan-kelesuan yang disebabkan oleh situasi dan kondisi yang ia hadapi. Ia mengerti, kapan dan di saat-saat seperti apa ia harus memberikan motivasi untuk dirinya sendiri.

Dengan memiliki motivasi tersebut, seorang professional akan tangguh dan mantap dalam menghadapi segala kesulitan yang dihadapinya. Ia tidak mudah menyerah kalah dan selalu akan menghadapi setiap persoalan dengan optimis. Motivasi membantu seorang professional mempunyai harapan terhadap setiap waktu yang ia lalui, sehingga dalam dirinya tidak ada ketakutan dan keraguan untuk melangkahhkan kakinya. (Calvin Bruce dalam careerjournal.com).

Hasil analisis Regresi Linier Berganda menunjukkan bahwa ada pengaruh signifikan Tanggungjawab Sosial Perusahaan (CSR) pada Pelanggan terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar (nilai probabilitas-statistik = $0,035 < Level\ of\ Significant = 0,05$). Hasil riset ini mendukung penelitian Turker, 2009; Welsch dan LaVan, 1981; Reichers, 1986; Wiener, 1982) yang menunjukkan bahwa CSR berhubungan erat dengan komitmen organisasional. Hal ini dapat diartikan, jika Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Pelanggan meningkat, yang diwujudkan dalam bentuk : perusahaan melindungi hak-hak konsumen diluar persyaratan hukum, perusahaan menyediakan informasi lengkap dan akurat tentang produk kepada pelanggan, perusahaan memiliki prinsip bahwa kepuasan pelanggan adalah sangat penting untuk perusahaan, maka Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar akan mengalami peningkatan.

Hasil analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh signifikan antara Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Pemerintah terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar (nilai probabilitas-statistik = $0,577 > Level\ of\ Significant = 0,05$). Hal ini dapat diartikan, jika Tanggungjawab Sosial Perusahaan pada Pemerintah meningkat dalam arti bahwa perusahaan kami selalu membayar pajaknya secara teratur dan berkelanjutan dan perusahaan memenuhi peraturan hukum sepenuhnya dan segera, maka tidak akan berpengaruh terhadap Komitmen Organisasional pada PT Patiware Plantation di Bengkayang, Kalbar. Hasil riset ini mendukung riset Turker (2009) bahwa CSR pada pemerintah tidak signifikan berpengaruh terhadap komitmen organisasional. Menurut analisis peneliti, hal ini terjadi karena PT. Patiware Plantation yang bergerak di bidang industri pengolahan kelapa sawit, melakukan aktivitas CSR pada pemerintah semata-mata mengikuti aturan pemerintah sesuai dengan UU tentang Perseroan Terbatas No 40 untuk melakukan tanggung jawab sosial, misalnya membayar pajak, membayar distribusi, memenuhi deregulasi dan sebagainya, sehingga tidak berkaitan langsung dengan komitmen organisasional karyawan. Ketika perusahaan membayar kewajibannya kepada pemerintah maupun sebaliknya tidak memenuhi kewajibannya kepada pemerintah sebagai pengusaha, tidak berpengaruh langsung pada rasa memiliki individu terhadap organisasi.

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

- a. Hasil uji hipotesis 1 yang menyatakan ada pengaruh positif dan signifikan pelaksanaan *Corporate Social Responsibility* (CSR) (CSR pada pelanggan, CSR pada karyawan, dan CSR pada pemerintah) terhadap komitmen organisasional, tidak terdukung.
- b. Hasil uji hipotesis 2 yang menyatakan ada pengaruh parsial dan signifikan CSR pada karyawan terhadap komitmen organisasional, terdukung.
- c. Hasil uji hipotesis 3 yang menyatakan ada pengaruh parsial dan signifikan CSR pada pelanggan terhadap komitmen organisasional, terdukung.
- d. Hasil uji hipotesis 4 yang menyatakan ada pengaruh parsial dan signifikan CSR pada pemerintah terhadap komitmen organisasional, tidak terdukung.

5.2. Rekomendasi

- a. Penelitian ini mengambil objek pada satu perusahaan saja, sehingga masih dibutuhkan perluasan objek pada penelitian selanjutnya, agar dapat diketahui apakah dengan objek yang berbeda akan dihasilkan hasil riset yang sama atau sebaliknya.
- b. Penelitian ini mengambil data cross sectional, artinya data diambil pada satu kesempatan saja. Hasil riset akan jauh lebih baik apabila dilakukan secara time series, karena hasilnya diharapkan konsisten (apabila responden sama, dengan pengambilan data dilakukan beberapa kali).
- c. Penelitian ini belum memasukkan variabel CSR pada masyarakat, padahal di masa saat ini, setiap perusahaan dituntut untuk melaksanakan program CSR kepada masyarakat, terutama di lingkungan sekitar. Pada penelitian selanjutnya, sebaiknya memasukkan variabel CSR pada masyarakat, karena akan berdampak positif bagi perusahaan. Ada dua keuntungan yang diperoleh perusahaan jika CSR dilakukan untuk masyarakat sekitar, yakni: rendahnya gangguan dari masyarakat sehingga mengurangi biaya sosial (*social cost*), dan tumbuhnya rasa memiliki masyarakat terhadap perusahaan (*sense of belonging*).

DAFTAR PUSTAKA

- Allen, N. J., & Meyer, J. P. 1990. The measurement and antecedent of affective, continuance and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63: 1 – 8.
- Allen, N. J., & Meyer, J. P. 1993. Organizational commitment: Evidence of career stage effects? *Journal Business Research*, 26: 49-61.
- Arendt, Malte., and Brettel, Malte. 2010. Understanding the influence of corporate social responsibility on corporate identity, image, and firm performance. *Management Decision*, Vol. 48 (10): 1469-1492.
- Balmer, J. M. T. 2009. Corporate marketing: apocalypse, advent and epiphany. *Management Decision*, Vol. 47: 544 – 572.
- Bhattacharya, C.B., Korschun, D., and Sen, S. 2009. Strengthening stakeholder company relationships through mutually beneficial corporate social responsibility initiatives. *Journal of Business Ethics*, Vol. 85: 257-272.
- Brammer, S., A. Millington and B. Rayton. 2005. The Contribution of Corporate of Social Responsibility to Organizational Commitment. Working Paper , University of Bath, UK.

- Brooke, P. P., Jr., Russell, D. W., & Price, J. L. 1998. Discriminate validation of measures of job satisfaction, job involvement, and organizational commitment. *Journal of Applied Psychology*, 73 (2): 139 – 145.
- Burke, L., and J. M. Logsdon. 1996. How Corporate Social responsibility Pays Off. *Long Range Planning*, Vol. 29 (4): 495-502.
- Calvin, Bruce. Apakah Anda Seorang Profesional? Mengukur Profesionalisme. Diunduh dari careerjournal.com pada Selasa, 17 April 2012.
- Cropanzano, R., Howes, J. C., Grandey, A. A., & Toth, P. 1997. The relationship of organizational politics and support to work behaviors, attitudes, and stress. *Journal of Organizational Behavior*, 18: 159 – 180.
- Dessler, G. 2000. *Human Resource Management*, 9th edition. New Jersey: Prentice Hall.
- Eisenberger, R., Huntington, R., Hutchison, S., & Sowa, D. 1986. Perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*, 71 (3): 500 – 507.
- Gibson, J. L., Ivancevich, J. M., & Donnelly, J. H., Jr. 1997. *Organizations Behavior, structure, Processes*. Boston, USA: Irwan – Burr Ridge.
- Gomez – Mejia, L. R., Balkin, D. B., & Cardy. R. L. 1995. *Managing Human Resources* New Jersey, USA: Prentice – Hall.
- Greenberg, J., & Baron, R. A. 1997. *Behavior in organizations: Understanding and managing the human side of work*. New Jersey, USA: Prentice – Hall International, INC.
- Johnson, H. H. 2003. Does It Pay to be Good? Social Responsibility and Financial Performane. *Business Horizons*, Vol. 46: 34-40.
- Kotler, P. ; & Lee. 2005. *Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*. John Wiley & Sons, New Jersey.
- Lako, andreas. 2008. Kewajiban CSR dan Reformasi Paradigma Bisnis dan Akuntansi. *Usahawan* No. 06 TH XXXVII.
- Lichtenstein, D.R., Drumwright, M.E., and Braig, M. M. 200. The effect of corporate social responsibility on customer donations to corporate-supportive nonprofits. *Journal of Marketing*, Vol. 68: 16-32.
- Luo, X., and Bhattacharya, C. B. 2006. Corporate social responsibility, customer satisfaction, and market value. *Journal of Marketing*, Vol. 70: 1-18.
- Maignan, I., and Ralston, D. A. 2002. Corporate social responsibility in Europe and the US: insights from business benefit. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 27: 455-469.
- McGuire, J. B., A. Sundgren and T. Schnrrweiss. 1988. Corporate Social responsibility and Firm Financial Performane. *Academy of Management Journal*, Vol. 31 (4): 854 -872.
- Meyer, J. P., Allen, N. J., & Smith, C. A. 1993. Commitment to organizations and occupations : Extension and test of a three – component conceptualization. *Journal of applied psychology*, 78 (4): 538 – 551.
- Meyer, J. P., Allen, N. J. 1993. Organizational commitment: evidence of career stage effects? *Journal of Business Research*, 26: 49 – 61.
- Mowday, R. T., R. M. Steersnand L. W. Porter. 1979. The Measurement of Organizational Commitment. *Journal of Vocational Behavior*, Vol. 14:224-247.
- Mowday, R. T., L. W. Porter and R. M. Steers. 1982. *Employee Organization Linkages: The Psychology of Commitment, Absteism, and Turnover* (Academic Press, New York).

- Pava, M. L., and J. Krausz. 1996. The Association Between Corporate Social – Responsibility and Financial Performane: The Paradox of Social Cost. *Journal of Business Ethics*, Vol. 15 (3): 321-357.
- Peterson, D. K. 2004. The Relationship Beetween Perception of Corporate Citizenship and Organizational Commitment. *Business and Society*, Vol. 43 (3): 296-319.
- Porter, M. E., and Kramer, M. R. 2002. Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*, Vol. 84: No. 12: 78-92.
- Randall, M. L., Cropanzano, R., Bormann, C. A., & Birjulin, A. 1999. Organizational politics and organizational support as a predictor of work attitudes, job performance, and organizational Citizenship Behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 20 : 159 – 174.
- Reichers, A, E. 1986. Conflict and Organizational Commitments. *Journal of Applied Psychology*, Vol. 71(2): 508-514.
- Sekaran, U. 2000. *Research Methods for Business: A Skill-Building Approach*. Singapore, Singapore: John Wiley & Sons. Inc.
- Sen, S., Bhattacharya, C.B., and Korschun, D. 2006. The role of corporate social responsibility in strengthening multiple stakeholder relationships: a field experiment. *Journal of the Academy of Marketing Science*. Vol. 34: 158-166.
- Shore, L. M., & Wayne, S. J. 1993. Commitment and employee behavior : Comparison of affective commitment and continuance commitment with perceived organizational support. *Journal of Applied Psychology*.
- Siswanti, Yuni. 2005. Pengaruh Multidimensi Komitmen Organisasional Terhadap Intensi Keluar dalam Seting Perawat di Yogyakarta. “*EMPIRIKA*” Univ. Muhammadiyah : Vol. 18 No.1
- Siswanti, Yuni. 2005. Dukungan Organisasional dan Politik Organisasional Sebagai Prediktor Sikap Kerja, Stres Kerja, dan Perilaku Agresif . “Jurnal “*UTILITAS*” Univ. Muhammadiyah Yogyakarta, Vol. 13 No.2.
- Siswanti, Yuni. 2006. Pengaruh Pemediasian Komitmen Organisasional dalam Hubungan Antara Kepuasan Kerja dan *Intent to Leave*: Studi Pada Rumah Sakit di Yogyakarta. *Benefit*, UMS, Vol. 10, No.2, Desember
- Siswanti, Yuni. 2010. Pengaruh Role Stressor dan Dukungan Organisasional terhadap Komitmen Organisasional dengan Kepuasan Kerja sebagai Variabel Pemediasi. Prosiding Semnas VI UTY, Yogyakarta. Prosiding Semnas VI UTY, Yogyakarta
- Singhapakdi, A., S. J. Vitell., and K.L. Kraft. 1996. The Perceived Role of Ethics and Social Responsibility: A Scale Development. *Journal of Business Ethisc*, Vol. 36 :245-255.
- Snider, J., Hill, R. P., and Martin. 2003. Corporate social responsibility in the 21st century: a view from the world’s most successful firms. *Journal of Business Ethics*, Vol. 48: 157-187.
- Smith, N.C. 2003. Corporate social responsibility: whether or how?. *California Management Review*, Vol. 45: 52-76.
- Stanwick, P. A., and S. D. Stanwick. 1998. The Determinants of Corporate Social Performane: An Empirical Examination. *American Business Review*, Vol. 16 (1): 86-93.
- Turker, D. 2006. The Impact of Employee Perception of Corporate Social Responsibility on Organizational Commitment: A Scale Development Study, Unpublished Master Disertation, Dokuz Eylul University.

- Turker, Duygu. 2009. How Corporate Social responsibility Influences Organizational Commitment. *Journal of Business Ethics*, Vol. 89: 189-204.
- Vlachos, P.A., Tsamakos, A., Vrecopoulos, A. P., and Avramidis, P. K. 2009. Corporate social responsibility :attributions, loyalty, and mediating role of trust. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 37: 170-180.
- Wayne. S. J., Shore, L. M., & Liden, R. C. 1997. Perceived organizational support and leader member exchange : A social exchange perspective. *Academy Management Journal* 40 (1) : 80 – 111.
- Welsch, H. P., and H. Lavan. 1981. Inter-Relationships Between Organizational Commitment and Job Characterictis, Professional Behavior, and Organizational Commitment. *Journal of Management*, Vol. 10 (3): 110-130.
- Worcester, R. 2009. Reflections on corporate reputations. *Management Decision*, Vol. 47: 573-589.
- Wulani, F. 2001. Politik dan dukungan organisasional sebagai prediktor sikap kerja, kinerja dan perilaku citizenchip organisasional. *Tesis* pada Program Pascasarjana Program Studi Ilmu-ilmu Sosial Jurusan Manajemen. Tidak dipublikasikan. Universitas Gadjah Mada. Yogyakarta.

Efektivitas Promosi Sebagai Alat Ukur Kinerja Suatu Organisasi Yang Inovatif

Istiharini, SE.,MM
Noniek79@yahoo.com

Regina Deti.,SE.,MM
reginadetty@yahoo.com

Jurusan Manajemen, Universitas Katolik Parahyangan Bandung, Indonesia

ABSTRACT

This paper is intended to analyze the promotion effectiveness as a measurement of innovative organization. In this paper organization means university. With many competition facing, university needs to be strong and have many qualified students. To get this students, university has to promote itself. Nowadays open house is a popular tools for universities promotion. This paper use frequencies (descriptive statistics) to analyze data. This paper examines the perception of high-school students about open-house. Apparently they think that open-house is not the best tools for promotion. If there is an invitation they are willing to come but they are not sure when it is time to choose. They get many information in open-house, and they need time to re-think because there are many university that offer the same. They got many information from their parents, teachers and alumni, maybe it is best to pursue them as opinion leaders so they can persuade these students to have intention to choose in the university.

Keywords: *open house, high-school students, intention to choose*

I.PENDAHULUAN

Beberapa tahun terakhir ini banyak Perguruan Tinggi yang mengalami kesulitan dalam penerimaan mahasiswa baru. Kesulitan yang sedang dialami oleh banyak Perguruan Tinggi saat ini adalah penurunan yang cukup signifikan terhadap jumlah penerimaan mahasiswa baru, baik di Perguruan Tinggi Swasta maupun Perguruan Tinggi Negeri. Penurunan ini diduga disebabkan oleh beberapa hal diantaranya adalah berkurangnya jumlah lulusan SMU dengan sistem kelulusan baru yang telah ditetapkan oleh Pemerintah, keadaan perekonomian Indonesia yang masih belum membaik sehingga membuat lulusan SMU tidak melanjutkan studi ke jenjang S1, bertambahnya lembaga-lembaga pendidikan lain selain Perguruan Tinggi, masuknya Perguruan Tinggi berlisensi luar negeri atau bekerja sama dengan Perguruan Tinggi di Luar Negeri sehingga meningkatkan tingkat persaingan antar Perguruan Tinggi. Keadaan ini membuat perguruan tinggi – perguruan tinggi mulai menyikapi kondisi ini dengan cara melakukan usaha-usaha untuk dapat menjaring calon mahasiswa baru lebih banyak.

Salah satu usaha yang sering dilakukan oleh perguruan tinggi untuk menyikapi kondisi tersebut diatas adalah melalui promosi yang gencar, baik dengan memasang spanduk di tempat-tempat yang strategis, memasang iklan di televisi dan surat kabar, dan membuka rumah atau lebih dikenal dengan *open house*.

Open house adalah salah satu usaha promosi yang saat ini sedang *trend* dilakukan oleh hampir semua perguruan tinggi baik negeri maupun swasta. Kegiatan *open house* yang dilakukan oleh perguruan tinggi-perguruan tinggi memiliki tujuan untuk

memperkenalkan kepada masyarakat khususnya calon mahasiswa tentang perguruan tinggi tersebut, dengan cara mengundang calon mahasiswa yaitu siswa/i SMU untuk datang dan mengenal lebih jauh tentang perguruan tinggi tersebut. Kegiatan *open house* yang dilakukan oleh perguruan tinggi merupakan salah satu alat promosi yang merupakan bagian dari *event* yang diintegrasikan dengan iklan dan *public relation*. Banyak informasi yang dapat disampaikan oleh perguruan tinggi melalui kegiatan *open house*, misalnya informasi tentang jurusan yang dimiliki, berapa biaya selama mereka studi, fasilitas apa yang disediakan, prestasi apa yang telah dicapai oleh perguruan tinggi, jejaring yang dimiliki oleh perguruan tinggi dengan perusahaan-perusahaan, dll sebagai daya tarik yang dimiliki untuk meningkatkan minat para calon mahasiswa.

Perguruan Tinggi X adalah salah satu perguruan tinggi di Bandung yang mengalami penurunan tingkat pendaftaran calon mahasiswa baru. Berbekal keinginan kuat untuk mendapatkan mahasiswa yang lebih banyak, akhirnya Perguruan Tinggi X tidak tinggal diam dan berusaha melakukan kegiatan *open house*. Kegiatan *open house* diharapkan dapat memberikan solusi untuk meningkatkan jumlah calon mahasiswa yang mendaftar ke Perguruan Tinggi X.

Berdasarkan latar belakang diatas maka Penulis tertarik untuk melakukan analisa terhadap kegiatan *open house* sebagai alat promosi untuk menjaring mahasiswa baru di Perguruan Tinggi X. Selain melakukan analisa kegiatan *open house*, penelitian ini juga ingin mengetahui apakah selama ini promosi yang dilakukan oleh Perguruan Tinggi X sudah cukup efektif untuk menjaring calon mahasiswa baru. Diharapkan dengan promosi yang tepat maka Perguruan Tinggi X pun dapat menjaring calon mahasiswa dengan tepat (input) sehingga proses pembelajaran (proses) dapat berjalan dengan baik dan menghasilkan lulusan (output) yang memiliki kualitas yang maksimal.

Bila Perguruan Tinggi X dapat menghasilkan kualitas lulusan yang maksimal dan mampu memenuhi permintaan sumber daya manusia dengan kualitas yang sesuai dengan kebutuhan dunia kerja maka Perguruan Tinggi X pun dapat membantu mencerdaskan bangsa.

II. KAJIAN PUSTAKA

Promosi, apapun bentuknya merupakan komunikasi Pemasar kepada masyarakat mengenai segala sesuatu yang dapat ditawarkannya. Perguruan Tinggi X menggunakan *event* sebagai alat promosi yang digabungkan dengan iklan. *Event* yang dilakukan oleh Perguruan Tinggi X adalah kegiatan *open house*, memasang iklan di media cetak seperti Harian KOMPAS dan PIKIRAN RAKYAT, beriklan di radio dan memasang spanduk di tempat strategis dan di lokasi bank-bank yang menjual formulir pendaftaran Perguruan Tinggi X.

Tujuan menggunakan *event* sebagai alat promosi : (Kotler,2006)

1. Mengidentifikasi target pasar/gaya hidup tertentu
2. Lebih meningkatkan kesadaran masyarakat akan nama,image suatu perusahaan atau produk tertentu
3. Membuat pengalaman dan membangun perasaan
4. Menunjukkan komitmen perusahaan pada masyarakat
5. Member penghargaan pada karyawan dan masyarakat
6. Membuka peluang promosi

Advertising merupakan bentuk presentasi non-personal yang dibiayai oleh suatu sponsor yang teridentifikasi mengenai ide, barang atau jasa tertentu. *Advertising* memberikan *reason to buy*. Pemakaian alat promosi (*advertising, public relation, personal selling, direct marketing, sales promotion, events and experiences*) tergantung dari tujuan

promosi itu sendiri, apakah hanya ingin agar konsumen sekedar mengetahui produk atau hanya sampai pada tahapan konsumen tertarik untuk membeli dan mencoba produk bahkan mau membeli ulang.

COGNITIVE STAGE	-----	1. ATTENTION
AFFECTIVE STAGE	-----	2. INTEREST
		3. DESIRE
BEHAVIOR STAGE	-----	4. ACTION

Sumber : Kotler, P. (2006), 12th ed. *Marketing Management*. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall, Inc.

Jika pemasar hanya ingin agar konsumen mengetahui (*aware*) terhadap keberadaan produk maka sebaiknya perusahaan/organisasi memakai alat promosi berupa *advertising* dan *publicity*. Jika konsumen ingin mempunyai *interest* terhadap produk, perusahaan/organisasi dapat menggunakan *sales promotion* karena *sales promotion* memberikan *incentive to buy* sehingga menarik konsumen untuk lebih yakin dan mau mencoba. Untuk tahapan supaya konsumen mau membeli, maka *personal selling* dan *sales promotion* dapat digunakan dan agar konsumen mau membeli ulang maka *sales promotion* sangat berperan penting

Keputusan untuk menggunakan alat promosi mana yang paling tepat dipengaruhi oleh tipe produk pasar (pasar konsumen atau pasar bisnis), siklus hidup produk dan kesiapan pembelian konsumen. Sedangkan untuk mengetahui apakah promosi yang telah dilakukan berhasil atau tidak maka perusahaan dapat mengukur tingkat efektivitasnya.

1. *Advertising* (Pemasangan Iklan) dapat diukur tingkat keberhasilannya dengan :
 - Efek komunikasi
 - Efek penjualan
2. *Event* dapat diukur tingkat keberhasilannya dengan :
 - Sisi *supply*
 - Sisi *demand* (konsumen)

III. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah penelitian terapan (*applied research*) karena merupakan penelitian yang hasilnya diharapkan dapat dipakai sebagai bahan pertimbangan untuk menyelesaikan suatu masalah. Penelitian ini menggunakan rancangan penelitian survey (Singarimbun & Effendy, 1995:3) yaitu ‘Penelitian yang mengambil sampel dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok.’ Penelitian ini juga merupakan penelitian deskriptif (Silalahi, 1999:51) bertujuan untuk menggambarkan secara cermat karakteristik dari suatu gejala atau masalah yang diteliti dalam satu situasi.

a. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi :

1. Observasi
2. Kuesioner
3. Studi Literatur

b. Teknik Analisa Data

Analisa data yang dilakukan oleh peneliti adalah menggunakan metode kualitatif (data yang telah diperoleh akan dianalisa secara deskriptif) dan kuantitatif (data yang telah diperoleh dianalisa dengan statistic sederhana-modus)

c. Objek Penelitian

Objek Penelitian yang dijadikan responden untuk penelitian ini adalah siswa-siswi SMU yang hadir pada acara “*Open House* Perguruan Tinggi X tahun 2008). Jumlah responden yang diambil sebanyak 512 orang.

d. Batasan Penelitian

Penelitian ini hanya membatasi pada pengukuran keberhasilan suatu *event* dari sisi *demand*. Pengukuran *advertising* sebagai alat promosi yang juga dilakukan Perguruan Tinggi X tidak menjadi faktor utama dalam penelitian ini. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk meng-analisa kegiatan *open house* sebagai salah satu alat promosi untuk menjangkau calon mahasiswa. Penggunaan *open house* sebagai salah satu alat promosi yang dipilih, mempunyai tujuan untuk melihat minat calon mahasiswa yang hadir pada acara *open house*. Yang dimaksud minat disini adalah para siswa-siswi SMU yang hadir pada acara *open house* atas inisiatif sendiri atau hadir karena undangan dan ditugaskan oleh sekolah.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Dari 512 responden yang kebetulan terpilih dalam penelitian ini pada umumnya berasal dari SMU-SMU yang berada di Bandung dan sekitarnya. Seperti SMUN2, SMUN3, SMUN5, SMUN4, BPK, Trinitas, Aloysius, Angela.
2. Mayoritas dari responden yang terpilih pernah mendengar mengenai Perguruan Tinggi X sebelum mereka mengikuti kegiatan “*open house* Perguruan Tinggi X” hanya 29 orang yang belum pernah mendengar tentang Perguruan Tinggi X
3. Responden yang terpilih kebanyakan mendengar Perguruan Tinggi X berasal dari omongan keluarga, kerabat, teman dan promosi dari SMU tempat mereka bersekolah
4. Responden yang terpilih sebagian besar memberikan pendapat terhadap Perguruan Tinggi X bahwa Perguruan Tinggi X adalah universitas yang memiliki *image* yang baik dan memiliki kualitas pendidikan yang baik.
5. Responden yang terpilih kebanyakan mengetahui kegiatan *open house* Perguruan Tinggi X dari SMU tempat mereka bersekolah dibandingkan dari sumber lain seperti radio, Koran atau Perguruan Tinggi X.
6. Responden yang terpilih sebagian besar mengatakan bahwa mereka mendapatkan informasi dari kegiatan *Open House* Perguruan Tinggi X dalam bentuk jurusan apa saja yang ada di PT X dan berapa biaya yang harus disiapkan untuk mengikuti kuliah di PT X
7. Responden yang terpilih sebagian besar mengatakan bahwa sebaiknya kegiatan ini perlu diteruskan untuk memberikan informasi kepada calon pendaftar.
8. Responden terpilih pun sebagian besar mengatakan bahwa Perguruan Tinggi X merupakan perguruan tinggi yang memiliki *image* yang baik dan kualitas lulusannya termasuk yang diperhitungkan di dunia kerja
9. Setelah mengikuti kegiatan *open house* Perguruan Tinggi X, hanya 161 responden terpilih yang tertarik untuk mendaftar ke Perguruan Tinggi X, 331 responden mempertimbangkan untuk mendaftar. Hal ini cukup meresahkan karena bisa jadi responden akhirnya tidak memilih PT X karena ada tawaran-tawaran lain yang lebih menarik dibanding tawaran Perguruan Tinggi X.
10. Menurut Responden terpilih, jurusan yang menjadi favorit untuk dipilih ada fakultas ekonomi yang memang selama ini menjadi pilihan favorit dari para pendaftar di Perguruan Tinggi X. Pilihan lain adalah fakultas hukum dan arsitek.

11. Menurut Responden terpilih, justru mereka jarang mendengar atau pun melihat promosi lain (selain *open house*) tentang Perguruan Tinggi X.
12. Responden terpilih mengatakan bahwa promosi lain yang pernah mereka lihat dan dengar adalah promosi dari omongan kerabat dan juga dari promosi Perguruan Tinggi X ke SMU-SMU tempat mereka sekolah.

V. PENUTUP

Dari hasil penyebaran kuesioner yang telah dilakukan pada 512 responden yang hadir pada *open house* Perguruan Tinggi X diperoleh hasil bahwa *open house* yang dilakukan oleh Perguruan Tinggi X sebagai alat promosi, hasilnya belum terlihat efektif karena sebanyak 64,6% responden baru memberi respon akan mempertimbangkan untuk mendaftar ke PT X. Meskipun demikian para responden masih menyarankan supaya Perguruan Tinggi X masih tetap melaksanakan *open house* berikutnya disamping perlu melakukan promosi lain.

Hasil lain yang di dapat dari penelitian ini adalah responden yang hadir pada acara *open house* Perguruan Tinggi X kebanyakan hadir karena diundang dan ditugaskan oleh sekolah sedangkan responden yang hadir dengan inisiatif sendiri jumlahnya sedikit.

Saran yang dapat diberikan dari penelitian ini adalah :

1. Jika Perguruan Tinggi X ingin menggunakan *open house* sebagai salah satu alat promosi maka sebaiknya Perguruan Tinggi X mempertimbangkan dengan baik **waktu penyelenggaraan** kegiatan tersebut. Karena pada kegiatan *open house* kali ini diselenggarakan pada target pengunjung sedang mengikuti ujian akhir sehingga banyak yang tidak bisa mengikuti kegiatan ini. Sehingga sekolah SMU yang diundang pun menugaskan siswa kelas 1 dan 2 untuk datang sekedar memenuhi undangan saja. Mengingat anggaran untuk kegiatan ini tidaklah sedikit (membutuhkan biaya yang cukup tinggi dari pihak Perguruan Tinggi X)
2. Sebaiknya **sosialisasi/promosi untuk kegiatan *open house* pun direncanakan dengan matang** (baik dari media yang dipilih maupun waktu nya) sehingga kegiatan ini diketahui banyak kalangan (terutama target pasar yang memang ingin dicapai oleh Perguruan Tinggi X) sehingga dapat meningkatkan tingkat pengunjung yang memang memiliki “tipe inisiatif sendiri” untuk benar-benar ingin mengetahui tentang PT X. Karena Pengunjung dengan “tipe inisiatif sendiri” lebih dapat memberikan respon lebih positif.
3. Perguruan Tinggi X sebaiknya lebih meningkatkan promosi melalui sekolah-sekolah, para alumni dan juga kerabat dari para alumni yang benar-benar sudah mengetahui tentang kualitas lulusan Perguruan Tinggi X sehingga mereka mengingat kembali dan memperoleh informasi yang lebih cepat dan lebih lengkap. Perguruan Tinggi X dapat memberikan surat secara personal yang berisi informasi yang mampu untuk mengingatkan kembali tentang Perguruan Tinggi X, baru kemudian memberikan informasi tentang kondisi Perguruan Tinggi X saat ini dan mungkin memberikan program-program menarik bagi pendaftar yang mendapatkan informasi dari alumni. Memakai *word-of-mouth* dari eks-pengguna dapat lebih mencerminkan kondisi yang sebenarnya dari Perguruan Tinggi X. Eks-pengguna bisa mengkomunikasikan proses pendidikan yang mereka jalani selama di Perguruan Tinggi X. Sementara, guru-guru bisa menjadi *opinion leader* bagi siswa untuk memilih Perguruan Tinggi X.
4. Brosur, banner, spanduk dan alat promosi lain yang digunakan dalam *open house* ini sebaiknya lebih “*eyecatching*” sehingga lebih menarik, karena selama ini bentuk

promosi PT X terlalu bersifat formal atau dapat dibuat beberapa versi sesuai dengan target pasar yang ingin diraih.

DAFTAR PUSTAKA

1. Kotler, P. (2006). 12 ed. *Marketing Management*. Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall, Inc.
2. Schiffman, Leon G., and Leslie Lazar Kanuck (2003). 8 ed. *Consumer Behavior*, New Jersey: Prentice Hall, Inc.
3. Kasali, R. (2004). 1 ed. *Komunikasi Pemasaran*.
4. Sekaran, U. (2003). 3 ed. *Research methods for Business: A Skill Building Approach*, New York: John Wiley & Sons, Inc.
5. Belch, George. E and Michael A. Belch (2001). 5 ed. *Advertising and Promotion*. New York: Mc-graw Hill.

**PENGARUH STRATEGI INOVASI PADA KINERJA PERUSAHAAN DENGAN
SISTEM INFORMASI INOVASI SEBAGAI VARIABEL MODERASI**

Asep Rokhyadi,

Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana Yogyakarta

Email : asep.rokhyadi@gmail.com

Martinus Budiantara,

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Mercu Buana Yogyakarta

krissnak@gmail.com

Abstract

Today's innovation strategy needs to be observed as a dynamic strategy. Rapid changes in the externalities require the companies have smart innovation strategies with good method and system of innovation. This research was conducted on 138 large and medium sized manufacturing companies in the province of Daerah Istimewa Yogyakarta. The aim of this study is to determine the extent to which innovation strategies effect on the performance of the the companies with information system of innovation as a moderating. By using a regression analysis can be proved that the company's performance can be explained by the activity collaboration, non-technical innovation, innovation method and encouragement of innovation. There is no significant effect from sources of innovation. Moderasian regression analysis with information system shows that not all interaction variables have significant effect.

Keyword : *innovation strategy, innovation method, encouragement of innovation, information system of innovation, company's performance*

I. PENDAHULUAN

Pengembangan produk baru merupakan proses kegiatan yang sebelumnya sangat tertutup dan hanya melibatkan beberapa orang dalam organisasi. Namun dengan adanya tingkat permintaan produk dan jasa menjadikan strategi inovasi berada pada tantangan baru dalam organisasi. Organisasi harus diperkaya dengan pengetahuan eksternal yang *up date*, yang diperoleh baik dari karyawan atau top manajemen perusahaan yang terkait tujuan organisasi dengan kolaborasi diantara mereka (Broring, S. dan P.Herzog, 2008). Salah satu cara untuk memperoleh pengetahuan dengan efisien adalah melibatkan pelanggan dalam proses pengembangan strategi inovasi. Memanfaatkan kreativitas pelanggan dan kemampuan strategi inovasi memiliki banyak potensi untuk pengembangan produk baru (Wikstrom, S., 1996; Piller, F., 2004; Hippel, V.E., 2005). Hal senada seperti yang dikemukakan Heiskanen.E.,*et al.* (2007) bahwa pendekatan yang terbuka diperlukan untuk pengujian konsep strategi inovasi dengan tujuan untuk mendorong pengguna mengevaluasi konsep yang lebih kritis, dengan melibatkan lebih banyak pelanggan ke proses yang mungkin juga hambatan untuk mengadopsi strategi inovasi baru.

Namun, secara individu, pelanggan mungkin tidak mampu menciptakan yang terbaik, pandangan mereka tentang produk terbatas pada perspektif tertentu. Penelitian terdahulu telah menunjukkan bahwa pemikiran kolektif adalah penting agar dapat memaksimalkan efisiensi inovasi individu (Hargadon, A. dan B.Bechky, 2006;

Thrift.N.,2006). Inovasi individu dalam organisasi lambat laun akan menciptakan inovasi dalam skala organisasi atau industri, karena akan menjadi proses pembelajaran organisasi (Srivastava, P dan Frankwick, GL, 2011). Penelitian Jafari, M.,*et al.*, (2011) menyatakan bahwa penerapan pengetahuan akan menciptakan kehilangan pengetahuan (*knowledge*) setelah penerapannya ke dalam model dalam satu tahun sebesar 88 *pct*(%), hal ini mutlak dibutuhkan proses pembelajaran yang terus menerus. Apabila hal ini menjadi budaya organisasi maka akan menjadi penentu strategi inovasi bagi perusahaan (Julia C.N., *et al*, 2011). Dalam penelitian lain juga dikuatkan bahwa dengan kecepatan (*speed*) sangat berpengaruh terhadap proses inovasi perusahaan (Banu, A.,G., dan Grant,M., 2011).

II. STUDI/RISET TERKAIT

Hasil peneltian terdahulu menunjukkan beragamnya hasil penelitian seperti simpulan beberapa peneliti dimana tidak ada pengaruh antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan (Xiaosong, D.P.,*et al.*,2011 ; Zhang,M.J., 2011; Craig.J. dan Clay,D., 2006). Hasil penelitian lain juga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang lemah antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan (Daniel.I.P, *et al.* 2004), peneliti Zhang,J. dan D.Yanglin, (2010); Murat, I.A., dan B. Baki (2011); Niu. P, *et al.* (2010); Varis, M. dan Littunen, H (2010); Hung,K.T, *et al.* (2008); Tung, J., (2012) menunjukkan hasil bahwa terdapat pengaruh yang positif antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan dan yang terakhir Theyel, G., (2000); Joaqui'n A., *et al.* (2006) menunjukkan pengaruh yang kuat antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan.Selengkapnya perbedaan tersebut diuraikan secara singkat pada tabel 1.1 dibawah ini.

Tabel 1.1.
Berbagai Simpulan Para Peneliti Tentang Strategi Inovasi Pada Kinerja Perusahaan

Kesimpulan	Peneliti
Tidak Ada Pengaruh	Xiaosong, D.P., <i>et al.</i> , (2011); Zhang,M.J. (2011); Craig,J., danD.Clay, (2006)
Berpengaruh Lemah	Daniel.I.P., <i>et al.</i> (2004);
Berpengaruh positif	Zhang,J. danD.Yanglin, (2010); Murat, I.A., dan B. Baki (2011); Niu. P, <i>et al.</i> (2010); Varis, M. dan Littunen, H (2010); Hung,K.T, <i>et al.</i> (2008); Tung, J., (2012).
Berpengaruh Kuat	Theyel, G., (2000); Joaqui'n A., <i>et al.</i> (2006);

Berdasarkan beberapa simpulan dari para peneliti pada tabel 1.1 menunjukkan masih adanya kesenjangan penelitian (*gap research*) yaitu, penelitian tentang strategi inovasidan kinerja perusahaan masih dalam posisi yang belum simpul.Hal ini menunjukkan bahwa berbagai hasil penelitian ini masih memiliki banyak peluang untuk diteliti lebih lanjut dan kemungkinan belum banyak digunakannya variabel pendukung ataupun variabel kontingensi dalam menyelesaikan penelitian ini dengan tujuan meningkatkan kinerja perusahaan. Namun demikian, berbagai penelitian diatas walaupun

masih memiliki hasil penelitian yang beragam dan belum simpul, banyak pula peneliti yang telah berusaha menjembatani untuk memecahkan permasalahan tersebut dengan variabel kontingensi sebagai variabel moderasi antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan, dengan maksud agar hasil penelitian tersebut memberikan dampak yang makin kuat antara variabel strategi inovasi dengan variabel kinerja perusahaan, seperti ukuran perusahaan (*size*) (Niu. P, *et al.*,2010);Hung,K.T, *et al.*,2008;Craig.J. danD.Clay,2006)karakteristik perusahaan (Theyel, G., 2000), kapabilitas perusahaan (Xiaosong, D.P.,*et al.*,2011), kondisi pasar dan teknologi (Zhang,J. dan D.Yanglin,2010), pengetahuan (Niu. P, *et al.*,2010), daur hidup perusahaan (Craig.J. dan D.Clay,2006).Pada tabel 1.2 diuraikan secara singkat atas pernyataan tersebut.

Tabel 1.2.
Beberapa Variabel Kontingensi Yang Digunakan Untuk Mengurai Penyebab Belum Tersimpulkannya Temuan Penelitian Tentang PengaruhStrategi Inovasi PadaKinerja Perusahaan

Variabel Kontingensi	Kesimpulan	Peneliti
Ukuran perusahaan	Terdapat pengaruh yang positif Antara strategi inovasi dan kinerja Perusahaan	Niu.P, <i>et al.</i> (2010); Hung, K.T. <i>et al.</i> (2008)
	Tidak ada pengaruh antara strategi inovasi dan kinerja Perusahaan	Craig.J. dan D.Clay (2006)
Karakteristik perusahaan	Terdapat pengaruh yang sangat signifikan antara strategi inovasi dan kinerja perusahaan	Theyel, G., (2000)
Kapabilitas Perusahaan	Tidak ada pengaruh antara strategi Inovasidengan kinerja perusahaan	Xiaosong, D.P., <i>et al.</i> ,(2011)
Kondisi pasar dan teknologi	Terdapat pengaruh yang positif antara strategi inovasi dan kinerja perusahaan	zhang.J dan D.Yanglin, (2010)
Pengetahuan	Terdapat pengaruh yang positif Antara strategi inovasi dan kinerja perusahaan	Niu.P, <i>et al.</i> (2010)
Daur hidup perusahaan	Tidak ada pengaruh antara strategi inovasi dan dengan kinerja perusahaan	Craig.J. dan D.Clay, (2006)

Mengingat berbagai variabel kontingensi telah diterapkan oleh beberapa peneliti (tabel diatas) dan menghasilkan beberapa macam hasil penelitian pula, hal ini menunjukkan bahwa belum *fit*-nya suatu strategi inovasi, sehingga masih diperlukan pencarian atas pemecahan tersebut dengan tepat. Namun demikian fenomena apa yang tepat dapat diterapkan sebagai variabel kontingensi agar mencapai kinerja perusahaan yang

baik dan stabil? Menurut Zhang, M.J., (2011), sistem informasi mutlak diperlukan dalam meningkatkan proses strategi inovasi untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Berdasar pada uraian tersebut diatas, maka penulis mengajukan variabel kontingensi lain yaitu sistem informasi inovasi dengan harapan variabel sistem informasi inovasi tersebut dijadikan variabel moderasi dalam penelitian ini akan menguatkan antara variabel strategi inovasi dengan kinerja perusahaan dan serta menjadikan sebaran khasanah ilmu pengetahuan yang makin luas dan memberikan wacana lain yang berkesinambungan. Selengkapny para peneliti yang menggunakan variabel konstingensi ada pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.3.
Penelitian Ini dan Perbandingan Penelitian Yang Serupa Sebelumnya
(Hubungan Antara Strategi Inovasi Pada Kinerja Perusahaan)

No.	Peneliti	Sample	Ukuran Kinerja	Analisis	Variabel kontingansi
1.	Theyel, G., (2000)	650 perusahaan manufaktur	Pengurangan limbah	Regresi	Karakteristik perusahaan
2.	Xiaosong, D.P., et al., (2011)	238 perusahaan manufaktur	% penjualan produk baru	Regresi	Kapabilitas perusahaan
3.	Zhang,J. dan D.Yanglin, (2010)	227 perusahaan manufaktur di china	Jumlah produk baru	SEM dan regresi hirarki	Kondisi pasar dan teknologi
4.	Joaqui'n.A., et al. (2006)	253 perusahaan bioteknologi di prancis	Efektifitas dan efisiensi	ANOVA dan SEM	Tidak ada
5.	Murat, I.A.,dan B. Baki (2011)	270 Manager UKM	ROA, ROS dan ROI	SEM	Tidak ada
6.	Niu, P, et al. (2010)	31 perusahaan manufaktur	Total Aset dan Total Penjualan	Regresi	Pengatahuan dan ukuran perusahaan
7.	Zhang,M.J. (2011)	760 perusahaan manufaktur di USA	ROS dan ROA	Analisis Hirarki Regresi	Tidak ada
8.	Daniel.I.P., et al. (2004)	194 manager di australia	TQM	CFA, SEM	Tidak ada
9.	Varis, M.danLittunen, H (2010)	264 UKM di finlandia	Keuntungan dan pertumbuhan perusahaan	Analisis regresi logistik	Tidak ada
10.	Craig,J dan D.Clay (2006)	360 UKM	ROA, ROS, Pertumbuhan penjualan, Pertumbuhan tenaga kerja, Pertumbuhan Segmen pasar.	Regresi	Daur hidup perusahaan dan ukuran perusahaan
11.	Hung,K.T, et al. (2008)	59 Perusahaan teknologi	Peningkatan penjualan, peningkatan laba,	Analisis Hirarki Regresi	Ukuran industri
12.	Tung, J., (2012)	Studi pustaka	MC<MR	Kualitatif	Tidak ada
13.	Penelitian ini, Rokhyadi, A dan Budiantara, M (2012)	138 perusahaan manufaktur dan jasa	ROA, ROE dan ROS	Moderated Regression Analysis (MRA)	Sistem Informasi Inovasi

2. 1. Rumusan Masalah

Perilaku bisnis yang memiliki keunggulan bersaing (*competitive advantage*) ini harus memiliki perilaku tumbuh kembang, yang akan menghasilkan *outcomes* dari skala kinerja. *Competitive advantage* memiliki keunggulan bersaing dalam "*interest of suply*" dari struktur perusahaan, mulai dari pimpinan hingga para bawahannya. Para peneliti telah mempelajari sejumlah isu perusahaan dalam melakukan strategi inovasi terhadap

lingkungannya akan mempengaruhi keunggulan bersaing, yang akhirnya akan meningkatkan kinerja perusahaan dalam kegiatan program perusahaan, (Christmann.P dan G.Taylor, 2002; Darnall.N dan J.Carmin, 2005).

Akan tetapi simpulan beberapa peneliti beragam, dimana ada penelitian yang menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan (Xiaosong, D.P., *et al.*, 2011 ; Zhang,M.J., 2011; Craig.J. dan Clay, D., 2006), hasil penelitian lain menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang lemah antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan (Daniel.I.P., *et al.* 2004), peneliti Zhang,J. dan D.Yanglin, (2010); Murat, I.A., dan B. Baki (2011); Niu. P, *et al.* (2010); Varis, M. dan Littunen, H (2010); Hung,K.T, *et al.* (2008); Tung, J., (2012) menunjukkan hasil bahwa terdapat pengaruh yang positif antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan, yang terakhir Theyel, G., (2000); Joaqui'n.A., *et al.* (2006) menunjukkan pengaruh yang kuat antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan. Sementara itu penelitian tersebut, para peneliti sudah berusaha menjembatani dengan pelbagai variabel moderasi namun juga masih belum menunjukkan kekonsistenan penelitian, sehingga bagian dari penelitian ini, berusaha mengajukan variabel lain yang memungkinkan sistem informasi inovasi dapat menjadikan strategi inovasi yang memiliki dampak yang lebih kuat pada kinerja perusahaan seperti yang di sarankan oleh Zhang,M.J., (2011). Dari uraian tersebut menunjukkan masih adanya kesenjangan (*gap*) yang mendorong lebih lanjut untuk menelusuri lebih baik agar tercipta pengaruh yang makin kuat atas strategi inovasi pada kinerja perusahaan sehingga akan tercipta keunggulan bersaing yang sehat dan berkelanjutan.

Sehingga intisari permasalahan yang akan diajukan dalam penelitian ini adalah :

- a. Apakah terdapat pengaruh strategi inovasi pada kinerja perusahaan ?
- b. Apakah sistem informasi inovasi memoderasi pengaruh strategi inovasi pada kinerja perusahaan ?

2.2. Studi/ Riset Terdahulu

Studi studi riset terdahulu dijelaskan ke dalam teori inovasi, Pengaruh Strategi inovasi dan Kinerja Perusahaan dan Sistem Informasi Inovasi.

2.3. Inovasi

Atribut umum inovasi, adalah "kebaruan". Apa yang dianggap sebagai kebaruan dalam inovasi, tergantung pada status dan latar belakang responden, dimana akademisi dan pengusaha menafsirkan inovasi dengan cara yang sangat berbeda. Akademisi menekankan kebaruan ilmiah, sedangkan pengusaha di sisi lain adalah inovasi apapun yang bisa menghasilkan uang (Massa,S dan S.Testa, 2008; Freel, M.S, 2005). Dalam dunia global dan lingkungan yang dinamis serta kompetitif seperti saat ini, inovasi produk menjadi lebih relevan, terutama sebagai akibat dari tiga trend utama yaitu intensitas kompetisi internasional, pasar yang terfragmentasi dan beragam serta perubahan teknologi yang cepat (Wheelwright, S.C. dan K.B.Clark, 1992). Di samping itu, keuntungan kompetitif bersumber dari pengetahuan dan keterampilan teknologi serta pengalaman dalam penciptaan produk baru (Teece *et al.*, 1997). Perusahaan yang menawarkan produk baru disesuaikan dengan kebutuhan dan keinginan pada target pelanggan dan pasar yang mereka tuju, agar lebih cepat dan lebih efisien daripada pesaing mereka yang berada dalam posisi tertentu untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Nonaka, I. dan H.Takeuchi, 1995).

Dalam penelitian manajemen, kinerja perusahaan secara tradisional telah menjadi variabel dependen penelitian empiris. Namun, kinerja inovasi mungkin dianggap sebagai variabel perantara antara proses bisnis tertentu dan kinerja umum perusahaan, sehingga

memungkinkan gambaran yang lebih baik dari tindakan dan dampak dalam perusahaan yang akan diperoleh. Selain itu, bahwa penelitian menunjukkan terdapatnya hubungan positif antara kinerja inovasi dan kinerja perusahaan (Calantone, R.J., *et al.*, 1995). Akibatnya, banyak studi sudah mempertimbangkan kinerja strategi inovasi sebagai variabel dependen pada tingkat perusahaan (Zhan, Q. dan W.J.Doll, 2001).

2.4. Pengaruh Strategi inovasi dan Kinerja Perusahaan

Alasan utama bagi perusahaan untuk melakukan kegiatan strategi inovasi adalah untuk mendapatkan manfaat, yaitu dampak positif yang diharapkan dari strategi inovasi pada kesuksesan perusahaan (Dosi, G., 1988). Sebagaimana telah diketahui, beberapa studi telah menggambarkan hubungan positif antara strategi inovasi dan kinerja perusahaan (Zhang, J. dan D. Yanglin, 2010; Murat, I.A., dan B. Baki, 2011; Niu, P., *et al.*, 2010; Varis, M. dan Littunen, H, 2010; Hung, K.T., *et al.*, 2008; Tung, J., 2012). Namun, seperti Freel, M.S. dan P.J.A. Robson (2004) berkomentar banyak studi tidak jelas sejauh mana hubungan yang diamati antara strategi inovasi dan kinerja perusahaan. Penelitian tersebut hanyalah asosiasi antar variabel, namun bukan benar-benar menjelaskan bukti makna sesungguhnya antara strategi inovasi dan kinerja perusahaan.

Namun apapun itu, penelitian mutlak diperlukan untuk memperoleh gambaran yang lebih jelas dan terang atas hubungan dan pengaruh strategi inovasi dan kinerja perusahaan, terlebih penelitian tersebut ada yang menyatakan seperti Theyel, G., (2000); Joaquín, A., *et al.* (2006) menunjukkan pengaruh yang kuat antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan, sementara itu ada penelitian yang menghasilkan tidak ada pengaruh antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan (Xiaosong, D.P., *et al.*, 2011; Zhang, M.J., 2011; Craig, J. dan Clay, D., 2006), hasil penelitian lain juga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang lemah antara strategi inovasi dengan kinerja perusahaan (Daniel, I.P. *et al.* 2004), dan untuk menguatkan dalam mencapai beberapa gambaran umum tentang hubungan antara strategi inovasi dan kinerja perusahaan, seperti yang dinyatakan oleh Nas, S.O. dan A. Leppalahti (1997) bahwa satu titik penting tentang strategi inovasi adalah bahwa itu bukan tanpa biaya. Hal ini membutuhkan penciptaan aset berwujud dan tidak berwujud yang meningkatkan biaya produksi, dari perspektif ini, perusahaan tersebut tidak lantas berstrategi inovasi untuk mencapai keuntungan, tetapi mereka akan lebih mungkin untuk bertahan hidup dan tumbuh dalam jangka panjang.

Dari uraian diatas dapatlah ditarik benang merah yang diterjemahkan dalam hipotesis, sebagai berikut:

Ho : Strategi inovasi tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan

Ha : Strategi inovasi berpengaruh terhadap kinerja perusahaan

2.5. Sistem Informasi Inovasi

Pengusaha menilai pentingnya faktor-faktor internal yang berbeda dari perusahaan (bagaimana mengetahui kegiatan pendidikan, inisiatif dari karyawan, dan sebagainya) digunakan sebagai ukuran penting sebagai kaitan sumber informasi strategi inovasi. Seperti kita ketahui bahwa, perusahaan khususnya Usaha Kecil dan Menengah (UKM) umumnya tidak bisa hanya mengandalkan pada pengetahuan internal dan kompetensi dalam proses strategi inovasi mereka, tapi dipaksa untuk mencari sumber informasi tambahan dari lingkungan yang berbeda. Pengertian daya serap (Santamaria, *et al.*, 2009) dengan tegasharus mengadopsi dan mencari informasi oleh perusahaan yang inovatif pada lingkungan sekitarnya. Dalam literatur, gagasan jaringan telah menjadi konsep populer untuk menganalisis strategi perusahaan guna mengakuisisi pengetahuan eksternal. Baru-baru ini, konsep sistem strategi inovasi telah diperkenalkan sebagai kerangka teori yang

luas untuk memahami kompleksitas dan pendistribusian sifat proses strategi inovasi yang kontemporer, kebanyakan konsep, model dan pendekatan telah diusulkan untuk menangkap sifat interaktif proses strategi inovasi. Konsep ini, memfokuskan pendekatan jaringan dan konsep sistem informasi inovasi (SI), disebabkan perusahaan lebih banyak pada konsep yang terkait dalam proses inovasi, tentu perusahaan lebih tepat dalam memilih hubungan dan konsep yang terlibat (Todtling, F dan A.Kaufmann, 2009). Pendekatan jaringan dan konsep SI secara eksplisit menekankan pentingnya hubungan antara perusahaan yang inovatif dan perusahaan lain, bukan bersandar pada asumsi tentang adanya strategi inovasi-generatif "budaya", "iklim", "lingkungan", atau apa pun, yang merupakan titik awal dalam banyak pendekatan, seperti "pembelajaran yang berfokus pada segmen tertentu secara terus menerus.

Konsep sistem informasi inovasi dengan jaringan tampaknya lebih relevan saat ini dibandingkan sebelumnya. Perspektif jaringan ini telah diterapkan di bidang studi organisasi selama puluhan tahun dan dalam beberapa tahun terakhir ini telah menjadi semakin populer sebagai cara untuk menganalisis saling mempengaruhi operasi internal perusahaan dan hubungan eksternal (Nohria, N. dan R.G.Eccles, 1992). Jaringan dapat menyediakan berbagai jenis nilai kepada anggotanya, misalnya dengan memungkinkan mereka akses ke modal sosial berwujud yang tertanam dalam jaringan (Watson.J., 2007). Sementara konsep jaringan telah mapan dalam literatur, namun penelitian tentang hubungan antara jaringan dan inovasi merupakan daerah yang masih baru dalam kajian ilmiah (Powell, W.W. dan S.Grodal, 2005). Sehubungan dengan kegiatan inovatif mereka, perusahaan berkolaborasi untuk berbagai alasan untuk mengurangi biaya pengembangan teknologi, untuk mengurangi risiko pengembangan, untuk mencapai skala ekonomi dalam produksi, dan untuk mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk mengembangkan dan mengkomersialkan produk baru (Tidd *et al.*, 2002). Penelitian sebelumnya telah menekankan khususnya pentingnya hubungan jaringan vertikal dengan pemasok, dan pelanggan sebagai sumber penting dalam strategi inovasi yang terkait dengan input (Lundvall, B.A, 1992) namun hubungan horizontal dengan pesaing juga sangat penting dalam hal ini (Hamel, G., *et al.*, 1989). Yang tidak boleh ditinggalkan adalah inovasi non teknis yang menjadi pendorong terciptanya inovasi yang berkelanjutan, seperti Filippetti, A., (2011) menyatakan bahwa inovasi non teknis seperti halnya inovasi pemasaran dan inovasi organisasi (pengetahuan manajemen, tata letak organisasi ataupun relasi eksternalitas) mutlak dibutuhkan untuk mensinkronkan proses dan manajemen. Metode dan pendorong inovasi pun menjadi hal yang harus dicermati mengingat bahwa transfer IPTEK dan dinamika eksternalitas perusahaan menciptakan perubahan dalam inovasi.

Secara umum, dapat dikatakan bahwa jaringan ini bermanfaat bagi kinerja keseluruhan perusahaan dalam hal kelangsungan hidup, pertumbuhan, dan inovasi (Littunen, H. dan M.Virtanen, 2009), meskipun pembentukan hubungan jaringan tidak boleh dilihat sebagai konsep suksesi yang otomatis (Alm, H. dan M.McKelvey, 2000). Mengenai keberhasilan perusahaan dan pertumbuhan, baik hubungan yang lemah dan kuat adalah penting karena mereka memenuhi fungsi yang berbeda "hubungan yang kuat menambah kedalaman, hubungan lemah untuk menambah keanekaragaman. Ikatan yang kuat menyebabkan rutinitas, hubungan lemah membuka pintu untuk pilihan baru" (Lechner, C. dan M.Dowling, 2003, hal.20). Para penulis mengandaikan bahwa perusahaan paling sukses mulai dengan mengembangkan ikatan yang kuat untuk mendapatkan hasil maksimal dari hubungan eksternal dan kemudian mengembangkan hubungan yang lemah untuk mendapatkan keragaman.

Dari teori tersebut diatas dapatlah ditarik benang merah yang diterjemahkan dalam setiap hipotesis dalam moderasi penelitian, dimana hipotesis tersebut adalah :

- a. Ho2a1 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka sumber inovasi tidak berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.
Ha2a1 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka sumber inovasi berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.
- b. Ho2a2 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka kolaborasi aktifitas tidak berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.
Ha2a2 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka kolaborasi aktifitas berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.
- c. Ho2a3 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka inovasi non teknis tidak berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.
Ha2a3 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka inovasi non teknis berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.
- d. Ho2a4 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka metode inovasi tidak berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.
Ha2a4 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka metode inovasi berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.
- e. Ho2a5 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka pendorong inovasi tidak berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.
Ha2a5 : Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka pendorong inovasi berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif.

III. METODE RISET

Lokasi penelitian ini adalah di wilayah Propinsi Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dengan 390 responden namun hanya 138 responden (35,4 %) yang diperoleh dari “Direktori Industri Pengolahan Besar dan Sedang dari Biro Pusat Statistik (BPS) tahun 2010 di D.I.Yogyakarta” yang diterbitkan oleh BPS (Biro Pusat Statistik) tahun 2010.

Peubah yang diamati/diukur, Penelitian ini menggunakan tiga (3) variabel yang terdiri dari variabel strategi inovasi(I) sebagai variabel *dependent*, variabel kinerja perusahaan (KP) sebagai variabel *independent* dan variabel sistem informasi inovasi (SI) sebagai variabel moderasi, dari keseluruhan variabel tersebut terdapat 26 butir pertanyaan. Setiap butir pertanyaan dalam peubah /variabel penelitian diukur dengan skala *likert* 5 point yang mana 1 menunjukkan arah tidak setuju dan 5 menunjukkan arah sangat setuju.

Variabel Strategi inovasi (I), Variabel ini mengadopsi pengukuran strategi inovasi dari Filippetti, A., (2011) yang terdiri dari 5 indikator / konstrak yakni sumber inovasi (I1), kolaborasi aktifitas (I2), non teknis inovasi(I3) dan metode yang mendukung aktifitas inovasi(I4) serta pendorong strategi inovasi (I5). Secara keseluruhan indikator / konstrak tersebut terdiri dari 17 butir pertanyaan yang tersebar dalam 5 konstrak tersebut.

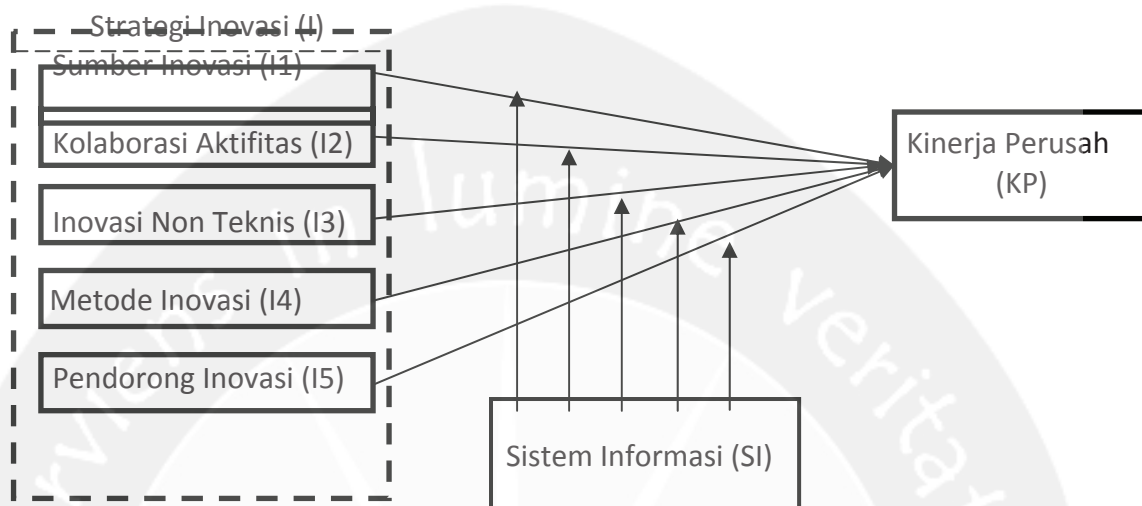
Variabel Kinerja Perusahaan (KP), Sedangkan variabel kinerja perusahaan mengadopsi pengukuran dari Murat, I.A., dan B.Baki, (2011) yang terdiri dari 3 indikator / konstrak yang diakumulasi dengan rerata yakni ROA (*Return on Asset*), ROS (*Return on Sales*) dan ROI (*Return on Investment*). Secara keseluruhan indikator / konstrak tersebut juga memuat 3 butir pertanyaan yang tersebar dalam 3 konstrak tersebut.

Variabel Sistem Informasi (SI), Variabel Sistem Informasi mengadopsi pengukuran dari Zhang, M.J., (2011) yang terdiri dari 6 indikator / konstrak yang secara keseluruhan indikator / konstrak tersebut juga memuat 6 butir pertanyaan yakni mengurangi biaya produk / jasa (SI1), Mengurangi biaya memodifikasi atau menambahkan fitur untuk produk yang sudah ada / jasa (SI2), Mengurangi biaya merancang produk baru / jasa (SI3), memberikan kesempatan inovasi yang unik untuk produk / jasa (SI4), kesinambungan

informasi dengan produk / jasa (SI5) dan terakhir membangun sistem informasi ke dalam produk yang ada / jasa untuk meningkatkan nilai produk/jasa (SI6).

3.1. Model yang digunakan

Gambar 1
Model Penelitian



Adapun model dalam penelitian ini menggunakan model Regresi dengan teknik analisis *Moderated Regression Analysis* (MRA) dimana variabel strategi inovasi dan kinerja perusahaan dihubungkan secara langsung, sementara variabel moderasi merupakan model struktur yang menghubungkan secara tidak langsung terhadap variabel strategi inovasi dan kinerja perusahaan.

Uji reliabilitas adalah untuk melihat stabilitas dan konsistensi suatu pengukuran yang dilakukan dalam penelitian sehingga sering juga disebut dengan pengukuran akurasi, Uji reliabilitas dapat diukur dengan koefisien *Cronbach's alpha*. Instrumen penelitian disebut handal bila pengujian tersebut menunjukkan alpha lebih dari 0,7 (Sekaran.U., 352, 2010).

Uji validitas dalam penelitian ini meliputi validitas konstrak yang menunjukkan sejauh mana suatu tes mengungkapkan suatu trait atau konstrak teoritis yang hendak diukurnya dengan menggunakan analisis faktor. Validitas konstrak diindikasikan dengan nilai dari butir-butir pertanyaan yang mengukur konsep yang sama akan memiliki korelasi tinggi yaitu lebih besar dari 0,4 (Hair, *et al.*, 2006).

Pengujian asumsi klasik juga dilakukan pada penelitian ini berupa pengujian normalitas menggunakan *Kolmogorov-Smirnov Test*. Uji ini dilakukan dengan analisis test non parametric dengan 1 sample KS. Pengujian adanya multikolinieritas dilihat dari nilai toleransi dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Pengujian heteroskedastik menggunakan uji grafik, guna melihat homogenitas data *crossection* tersebut dilakukan dengan melihat sebaran data yang merata diantara SPRED pada absis dan ZPRED pada ordinat. Pengujian autokorelasi dengan menggunakan uji *Durbin Watson test*.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik sampel yang digunakan:

Tabel 1
Jumlah Sampel Berdasar Jenis Perusahaan

No.	Jenis Perusahaan	Jumlah	Persentase
1.	Makanan dan Minuman	21	15,22 %
2.	Tembakau	5	3,6 %
3.	Tekstil	12	8,70 %
4.	Pakaian jadi	26	18,84 %
5.	Kulit, barang dari kulit dan alas kaki	8	5,80 %
6.	Kayu, Barang dari Kayu dan Anyam-anyaman	17	12,32 %
7.	Penerbitan dan Percetakan	4	2,90 %
8.	Batubara	1	0,72 %
9.	Bahan Kimia, Farmasi dan Obat Tradisional	1	0,72 %
10.	Karet, Barang dari Karet dan Plastik	6	6 %
11.	Logam dasar	10	7,2 %
12.	Peralatan Listrik	1	0,72 %
13.	Furnitur dan Pengolahan Lainnya	26	18,84 %
Jumlah		138	100 %

Sample penelitian ini pun dapat dideskripsikan bahwa berdasarkan sample atas jenis kelamin yaitu laki-laki sebanyak 63,04 % dan perempuan sebesar 36,96 %, selengkapnya secara rinci dapat dilihat pada table 4.2 dibawah ini.

Tabel 2
Jumlah Sampel Berdasar Jenis Kelamin

No.	Jenis Perusahaan	Laki-laki	%	Perempuan	%
1.	Makanan dan Minuman	9	10,34 %	12	23,53%
2.	Tembakau	4	4,60 %	1	1,96 %
3.	Tekstil	7	8,05 %	5	9,80 %
4.	Pakaian jadi	11	12,64 %	15	29,41 %
5.	Kulit, barang dari kulit dan alas kaki	6	6,90 %	2	3,92 %
6.	Kayu, Barang dari Kayu dan Anyaman	14	16,09 %	3	5,88 %
7.	Penerbitan dan Percetakan	3	3,45 %	1	1,96 %
8.	Batubara	1	0,72 %	0	0 %
9.	Bahan Kimia, Farmasi, Obat Tradisional	1	0,72 %	0	0 %
10.	Karet, Barang dari Karet dan Plastik	6	6,90 %	0	0 %
11.	Logam dasar	8	9,20 %	2	3,92 %
12.	Peralatan Listrik	1	0,72 %	0	0 %
13.	Furnitur dan Pengolahan Lainnya	16	18,39 %	10	19,61 %
Jumlah		87	63,04 %	51	36,96 %

4.1. Uji Validitas

Analisis dengan menggunakan metode Keiser Meyer-Olkin (KMO), *Measure Sampling Adequacy* menunjukkan nilai sebesar 0,821 hal ini berarti bahwa memperlihatkan instrumen ini valid karena nilai KMO ini melebihi dari konstrain 0,5. Sementara itu pula dikuatkan dengan nilai Bartlett's test sebesar 1479 dengan probabilitas signifikansi 0,000 sehingga dapat disimpulkan instrumen ini telah memenuhi syarat valid.

4.2. Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas pada penelitian ini menggunakan *Squared Multiple Correlation* melalui uji skala *reliability analysis*, dan dihasilkan *cronbach alfa*. Dari perhitungan menunjukkan bahwa semua konstruk ternyata menghasilkan nilai di atas 0,7 sehingga semua konstruk *reliable*. Dengan demikian semua variabel dapat dinyatakan reliabel karena sesuai yang disyaratkan oleh Hair *et al.* (2006).

4.3. Uji Normalitas

Dengan menggunakan metode Kolmogorof Smirnov menunjukkan bahwa model penelitian ini adalah normal, karena signifikansi berada pada nilai 0,209 (> 0.05) sehingga dapat disimpulkan bahwa dengan metode ini tidak signifikan dengan arti bahwa dengan menggunakan *unstandardized residual*-nya menunjukkan bahwa model telah terdistribusi secara normal.

4.4. Uji Multikolinieritas

Uji ini dilakukan bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi yang tinggi atau sempurna antar variabel independent. Pengujian adanya multikolinieritas dilihat dari nilai toleransi dan *Variance Inflation Factor* (VIF), yang menurut Ghozali (2009) dinyatakan bahwa tidak terdapat multikolinearitas jikalau nilai toleransi diatas 0,1 atau VIF tidak lebih dari 10, sehingga hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai VIF berada diantara 3,1 hingga 4,562 jadi dapat disimpulkan bahwa model dalam penelitian ini adalah tidak terdapat multikolinearitas antar variabel *independent*.

4.5. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian dengan metode grafik *scatter plot* menunjukkan adanya sebaran data diatas 0 dan dibawahnya, pengujian ini didapatkan dari *standardized predicted value* dengan *standardized residualnya*. Jika dalam grafik tidak terjadi sebaran data maka terjadi heteroskedastisitas, begitu pula sebaliknya.

4.6. Uji Autokorelasi

Dengan menggunakan metode *Durbin Watson test* menunjukkan bahwa nilainya 2,072 sehingga nilai ini berada pada posisi tidak ada autokorelasi positif atau negatif (Ghozali, 2009, 79-82), karena dengan 5 variabel bebas dengan $n = 138$ serta $\alpha = 5\%$ diperoleh tabel *Durbin Watson test* dengan $du = 1,665$ dl = 1,802 sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam model penelitian ini tidak terdapat autokorelasi.

Hasil pengujian model dalam penelitian dilakukan dengan dua (2) tahapan dimana yang pertama dilakukan dengan pengujian regresi pengaruh secara langsung dan pada tahap ke dua dilakukan dengan pengaruh secara tidak langsung dengan melibatkan variabel moderasi (sistem informasi inovasi) atau dikenal dengan regresi moderasi. Berikut ini adalah rekapitulasi dari hasil pengujian hipotesis dari kedua tahapan tersebut.

Tabel 3
Ringkasan Hasil Pengujian Hipotesis

Variabel Bebas	Model Pengaruh Langsung		Pengaruh Pemoderasi Sistem Informasi	
	β	t	β	t
Sumber Informasi (I1)	0,088	1,228	-0,841	-0,751
Kolaborasi Aktifitas (I2)	-0,607	-3,661*	2,716	1,332
Inovasi Non Teknis (I3)	0,618	4,190*	-5,505	-3,390*
Metode Inovasi (I4)	-0,369	-2,040*	8,371	2,860*
Pendorong Inovasi (I5)	-0,636	5,951*	-2,389	-2,388*
Sistem Informasi (SI)			-1,083	-2,487*
SI*I1			0,113	0,828
SI*I2			-0,398	-1,607
SI*I3			0,715	4,299*
SI*I4			-1,004	-2,910*
SI*I5			0,360	2,998*
F test	27,648		18,946	
R ²	0,512		0,623	
Adj R ²	0,493		0,590	

Variabel Dependent = Kinerja Perusahaan (KP)

* p<0,05

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Tabel 3 kolom model pengaruh langsung memperlihatkan bahwa analisis regresi model pengaruh langsung, yaitu pengaruh strategi inovasi (I) pada kinerja perusahaan menunjukkan *goodness of fit* yang baik ($F = 27,648$; $p < 0,05$). Hal tersebut menunjukkan bahwa model tersebut dapat menjelaskan fenomena yang diuji dengan baik. Di samping itu, ditunjukkan bahwa nilai *adjusted R*² = 0,493 berarti variasi kinerja perusahaan dapat dijelaskan oleh sumber informasi (I1), kolaborasi aktifitas (I2), Inovasi Non Teknis (I3), Metode inovasi (I4) dan Pendorong inovasi (I5) sebesar 49,3 % sedangkan selebihnya oleh variasi variabel lain di luar model tersebut.

Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa variabel independen berpengaruh secara signifikan pada kinerja organisasional ($p < 0,05$) kecuali sumber inovasi (I1) ($p > 0,05$), selain konstruk itu terdapat empat (4) lain yang signifikan yaitu kolaborasi aktifitas (I2), Inovasi non teknis (I3), metode inovasi (I4) dan Pendorong inovasi (I5), sehingga dapat disimpulkan bahwa Hipotesa alternatif I2, I3, I4 dan I5 didukung berarti Hipotesa Nul I2, I3, I4, I5 diterima, selengkapanya dengan dapat dideskripsikan bahwa metode inovasi berpengaruh negatif pada kinerja perusahaan ($\beta = -0,369$; $t = -2,040$; $p < 0,05$) Kolaborasi Aktifitas berpengaruh negatif pada kinerja Perusahaan ($\beta = -0,607$; $t = -3,661$; $p < 0,05$), Inovasi Non Teknis berpengaruh positif pada kinerja Perusahaan ($\beta = 0,618$; $t = 4,190$; $p < 0,05$) dan Pendorong Inovasi berpengaruh positif pada kinerja Perusahaan ($\beta = 0,636$; $t = 5,961$; $p < 0,05$).

Pengujian terhadap sistem informasi inovasi sebagai pemoderasi pengaruh strategi inovasi pada kinerja perusahaan menggunakan analisis regresi moderasi yang ditunjukkan pada Tabel 3 menunjukkan bahwa *goodness of fit* yang baik ($F = 18,946$; $p < 0,05$). Hal tersebut berarti, bahwa model dapat menjelaskan fenomena yang diuji dengan baik. Di samping itu, ditunjukkan bahwa nilai *adjusted R*² = 0,590, maka variasi kinerja perusahaan

dapat dijelaskan oleh variabel independen sebesar 59,0% sedangkan selebihnya oleh variasi variabel lain di luar model tersebut.

Analisis regresi moderasian sistem informasi inovasi (SI) menunjukkan hasil bahwa tidak semua variabel interaksi signifikan ($p < 0,05$). Interaksi SIxI1 ($\beta = 0,113$; $t = 0,828$; $p > 0,05$), dan SIxI2 ($\beta = -0,398$; $t = -1,607$; $p > 0,05$) tidak signifikan sehingga analisis regresi moderasi menunjukkan bahwa sumber inovasi dan kolaborasi aktifitas tidak memoderasi pengaruh variabel sistem informasi inovasi pada kinerja perusahaan maka Ha2a1 dan Ha2a2 tidak didukung sehingga Ho2a1 dan Ho2a2 didukung.

Adapun interaksi SIxI3 ($\beta = 0,715$; $t = 4,229$; $p < 0,05$) signifikan maka Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka inovasi non teknis berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara positif, sedangkan interaksi SIxI4 ($\beta = -1,004$; $t = -2,910$; $p < 0,05$) signifikan maka Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka metode inovasi berpengaruh semakin meningkat pada kinerja perusahaan secara negatif, yang terakhir interaksi SIxI5 ($\beta = 0,360$; $t = 2,998$; $p < 0,05$) signifikan maka Tingkat sistem informasi semakin tinggi maka pendorong inovasi berpengaruh positif pada kinerja perusahaan.

5.2. Saran

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat satu hipotesis yang tidak signifikan, yaitu sumber inovasi, hal ini bertentangan dengan teori yang terbangun dari teori-teori sebelumnya seperti halnya dinyatakan Senyard, J., *et al* (2011), namun demikian sisanya dari 5 hipotesis awal 4 diantaranya signifikan, dimana hipotesis kedua kolaborasi berpengaruh signifikan dan positif terhadap kinerja perusahaan, ke-tiga Inovasi Non teknis berpengaruh positif pada kinerja Perusahaan, ke-empat Metode Inovasi berpengaruh positif pada kinerja Perusahaan dan yang terakhir Pendorong Inovasi berpengaruh positif pada kinerja Perusahaan.

Sehubungan dengan kegiatan inovatif, perusahaan berkolaborasi untuk berbagai alasan untuk mengurangi biaya pengembangan teknologi, untuk mengurangi risiko pengembangan, untuk mencapai skala ekonomi dalam produksi, dan untuk mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk mengembangkan dan mengkomersialkan produk baru (Tidd *et al.*, 2002). Penelitian sebelumnya telah menekankan khususnya pentingnya hubungan jaringan vertikal dengan pemasok, dan pelanggan sebagai sumber penting dalam strategi inovasi yang terkait dengan input (Lundvall, 1992) namun hubungan horizontal dengan pesaing juga sangat penting dalam hal ini (Hamel *et al.*, 1989).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat satu hipotesis penelitian yang hipotesisnya ditolak, yaitu sumber inovasi. Namun pada empat hipotesis lainnya menunjukkan signifikansi yang baik, hal ini memperkuat penelitian-penelitian sebelumnya seperti Filippetti, A., (2011) bahwa inovasi non teknis seperti halnya inovasi pemasaran dan inovasi organisasi (pengetahuan manajemen, tata letak organisasi ataupun relasi eksternalitas). Metode dan pendorong inovasi pun menjadi hal yang harus dicermati mengingat bahwa transfer IPTEK dan dinamika eksternalitas usaha menciptakan perubahan dalam inovasi, untuk itu perlu kiranya memperkuat inovasi dengan melibatkan konsumen dan calon konsumen, karena konsumen akan makin cepat mengadopsi barang dan jasa jika sesuai dengan motivasi dan pengalaman masa lalu mereka (Thøgersen, J., *et al.*, (2010). Bahkan dengan tindakan nyata seperti *Corporate Social Responsibility* (CSR) akan memberikan dampak yang lebih nyata atas aktualisasi dukungan terhadap konsumen (Green, T., and J., Pelozo, 2011). Sehingga inovasi membutuhkan telah lebih jauh untuk mencapai *goodwill* perusahaan dalam jangka menengah dan panjang. Untuk itu perlu kiranya meningkatkan kapabilitas perusahaan dengan memahami faktor pendorong munculnya percepatan adopsi konsumen atas inovasi dengan visi inovasi, tinjauan masa

depan, penetapan tujuan inovasi (dengan melibatkan karyawan dan penciptaan produk bisnis yang berbeda dari biasanya), *empowerment*, komunikasi dan jaringan serta *peer recognition* yaitu pengakuan dari berbagai institusi penilai (Filipczak.B., 1997).

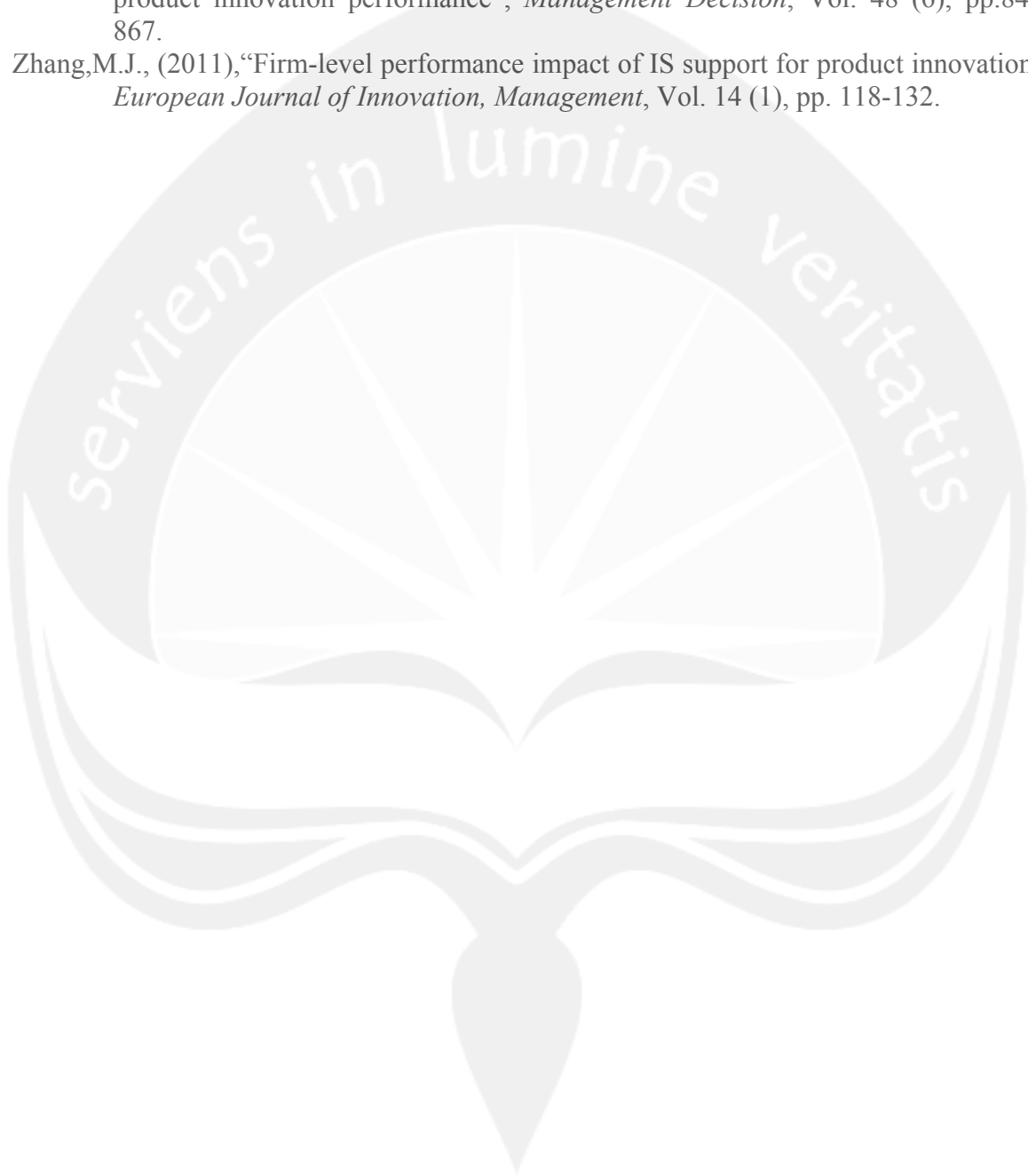
DAFTAR PUSTAKA

- Alm, H. dan M.McKelvey, (2000), "*When and why does cooperation positively or negatively affect innovation? An exploration into turbulent waters*", Discussion Paper 39, Centre for Research on Innovation and Competition (CRIC), Manchester, November.
- Amara, N. dan R.Landry, (2005) "Sources of information as determinants of novelty of innovation in manufacturing firms: evidence from the 1999 Statistics Canada innovation survey", *Technovation*, Vol. 25(3), pp. 245-304.
- Banu A.,G., dan M.Grant, (2011), "Innovation speed and radicalness: are they inversely related ?", *Management Decision*, Vol. 49 (4), pp. 533-547.
- Broring, S. dan P.Herzog, (2008), "Organizing new business development: open innovation at Degussa", *European Journal of Innovation Management*, Vol. 11 (3), pp. 330-378.
- Calantone, R.J., S.K.Vickery dan C.Droge, (1995), "Business performance and strategic new product development activities: an empirical investigation", *Journal of Product Innovation Management*, Vol. 12, pp. 214-237.
- Christmann, P. dan G.Taylor, (2002) "Globalization and the environment: strategies for international voluntary environmental initiatives", *Academy of Management Executive*, Vol.16 (3), pp. 121-146.
- Craig.J. dan D., Clay, (2006),"The Natural Environment, Innovation, and Firm Performance: A Comparative Study", *Family Business Review*, Vol. 19 (4), pp. 275-288.
- Daniel, I.P., D.J.Power and A.S.Sohal,(2004),"The role of trading partner relationships in determining innovation performance: an empirical examination", *European Journal of Innovation Management*, Vol. 7 (3), pp. 178-186.
- Darnall, N. dan J.,Carmin,(2005), "Greener and cleaner? The signalling accuracy of US voluntary environmental programs", *Policy Sciences*, Vol.38 (2), pp. 71-90.
- Dosi, G., (1988), "Sources, procedures and microeconomic effects of innovation", *Journal of Economic Literature*, Vol. 26 (3), pp. 1120-1191.
- Filipczak. B., (1997), "Innovation drivers", *Training*, May, Vol.34 (5), pp. 36.
- Filippetti, A., (2011), "Innovation modes and design as a source of innovation: a firm-level analysis", *European Journal of Innovation Management*, Vol. 14 (1), pp. 5-26.
- Freel, M.S. dan P.J.A.Robson. (2004), "Small firm innovation, growth and performance", *International Small Business Journal*, Vol. 22 (6), pp. 561-636.
- Freel, M.S., (2005), "Patterns of innovation and skills in small firms", *Technovation*, Vol. 25 (2), pp. 123-157.
- Ghozali, I., (2009), "*Ekonometrika, teori, konsep dan aplikasi dengan SPSS 17*", Program Doktor Ilmu Ekonomi Universitas Diponegoro, Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Green, T., and J., Peloza, (2011), "How does corporate social responsibility create value for consumers?", *Journal of Consumer Marketing*, Vol.28 (1), pp.48-56.

- Hair, J. F. Jr., W. C. Black, B. J. Babin, R. E. Anderson dan R. L. Tatham, 2006. *"Multivariate Data Analysis"*, Ed.6, New Jersey: Prentice Hall, Pearson Education, Inc.
- Hamel, G., Y.Doiz dan C.K.Prahalad. (1989), "Collaborate with your competitors and win", *Harvard Business Review*, Vol. 67 (1), pp. 133-142.
- Hargadon, A. dan B.Bechky, (2006), "When collections of creatives become creative collective – a field study of problem solving at work", *Organization Science*, Vol. 17 (4), pp. 484-500.
- Heiskanen, E., K.Hyvonen, M.Niva, M.Pantzar, P.Timonen dan J.Varjonen. (2007), "User involvement in radical innovation: are consumers conservative?", *European Journal of Innovation Management*, Vol. 10 (4), pp. 489-509.
- Hippel, V.E., (2005), *"Democratizing Innovation"*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- Hung,K.T, Christine.C dan Ming.Yi.C., (2008),"Does matching pay policy with innovation strategy really improve firm performance? An examination of technology-based service firms", *Personnel Review*, Vol. 37 (3), pp.300-316.
- Jafari,M., R.Jalal, M.M.Mohammad dan H.Atefe, (2011), "Development and evaluation of a knowledge risk management model for project-based organizations ; A multi-stage study", *Management Decision*, Vol. 49 (3), pp. 309-329.
- Joaqui'n,A., R.Lapiedra dan R.Chiva, (2006), "A measurement scale for product innovation performance", *European Journal of Innovation, Management*, Vol. 9 N (4), pp. 333-346.
- Julia C.N, Valencia, D.Jime'nez-Jime'nez dan R.S.Valle, (2011), "Innovation or imitation ? The role of organizational culture", *Management Decision*, Vol. 49 (1), pp. 55-72.
- Lechner, C. dan M.Dowling, (2003), "Firm networks: external relationships as sources for the growth and competitiveness of entrepreneurial firms", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 15 (1), Hal. 1-26.
- Littunen, H. dan M.Virtanen, (2009), "Differentiating factors of venture growth: from statics to dynamics", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 15 (6), pp. 535-589.
- Lundvall, B.A, (1992), *"National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning"*, Pinter, London.
- Massa, S. dan S.Testa, (2008), "Innovation and SMEs: misaligned perspectives and goals among entrepreneurs, academics, and policy makers", *Technovation*, Vol. 28 (7), pp. 393-407.
- Murat, I.A., danB.Birdogan, (2011),"Antecedents and performance impacts of product versus process innovation, European Journal of Innovation", *Management*, Vol. 14 (2), pp.172-206.
- Nas,S.O. dan A.Leppalahti, (1997), *"Innovation, firm profitability and growth"*, Report R-01/1997, Studies in Technology, Innovation and Economic Policy (STEP), Oslo, May.
- Niu.P., F.Xie dan T.Leonard, (2010),"Empirical study of the relations between the knowledge base and innovation performance of an economy", *Journal of Knowledge-based, Innovation in China*, Vol. 2 (2), pp.171-185.
- Nohria, N. dan R.G.Eccles, (1992), *"Face-to face: making network organizations work"*, in Nohria, N. and R.G.Eccles. (Eds), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*", Harvard Business School Press, Boston, MA, Hal. 288-308.

- Nonaka, I. dan H.Takeuchi, (1995), *"The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation"*, Oxford University Press, New York, NY.
- Piller, F., (2004) "Mass customization: reflections on the state of the concept", *International Journal of Flexible Manufacturing Systems*, Vol. 16 (4), pp. 313-347.
- Powell, W.W. dan S.Grodal, (2005), *"Networks of innovators"*, in Fagerberg, J., Mowery, D.C. and Nelson, R.R. (Eds), *The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford University Press, Oxford, pp. 56-85.
- Santamaria, L., M.J.Nieto dan G.A.Barge, (2009), "Beyond formal R&D: taking advantage of other sources of innovation in low- and medium-technology industries", *Research Policy*, Vol. 38 (3), pp. 507-524.
- Sekaran, U., (2010), *"Research methods for business: A skill building approach"*, 6th Edition, United States of America: John Wiley and Sons, Inc.
- Senyard,J., B.Ted, S.Paul and D.Per, (2011), *"Bricolage As A Path To Innovation For Resource Constrained New Firms"*, Academy of Management Annual Meeting Proceedings, p1-5, 5p; DOI: 10.5465/AMBPP.2011. 65869700
- Srivastava, P., dan G.L.Frankwick, (2011), "Environment, management attitude, and organizational learning in alliances", *Management Decision*, Vol. 49 (1), pp. 156-166
- Teece, D.J., G.Pisano dan A.Shuen, (1997), "Dynamic capabilities and strategic management", *Strategic Management Journal*, Vol. 18 (7), pp. 509-542.
- Theyel, G.,(2000),"Management practices for environmental innovation and performance", *International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 20 (2), pp. 249-266.
- Thøgersen, J., P., Haugaard., and A.,Olesen., (2010), "Consumer responses to ecolabels" *European Journal of Marketing*, Vol. 44 (11/12), pp.1787-1810.
- Thrift, N., (2006), "Re-inventing invention: new tendencies in capitalist commodification", *Economy and Society*, Vol. 35 (2), pp. 279-306.
- Tidd, J., J.Bessant dan K.Pavitt, (2002), *"Learning through alliances"*, in Henry, J. and Mayle, D. (Eds), *Managing Innovation and Change*, 2nd ed., Sage, London, pp. 167-255.
- Todtling, F dan A.Kaufmann, (1999), "Innovation systems in regions of Europe – a comparative perspective", *European Planning Studies*, Vol. 7 (6), pp. 699-717.
- Tung, J., (2012),"A Study Of Product Innovation On Firm Performance, The International" *Journal Of Organizational Innovation* Vol 4 (3), pp. 84 – 97.
- Varis, M. dan Littunen, H, (2010),"Types of innovation, sources of information and performance in entrepreneurial SMEs", *European Journal of Innovation Management*, Vol. 13 (2), pp.128-154.
- Watson, J. (2007), "Modeling the relationship between networking and firm performance", *Journal of Business Venturing*, Vol. 22 (6), pp. 852-926.
- Wheelwright, S.C. dan K.B.Clark, (1992), *"Revolutionizing Product Development – Quantum Leaps in Speed"*, Efficiency, and Quality, The Free Press, New York, NY.
- Wikstrom, S., (1996), "The customer as co-producer", *European Journal of Marketing*, Vol. 30 (4), pp. 6-19.
- Xiaosong, D.P., G.S.,Roger dan S.,Rachna.(2011),"Competitive priorities, plant improvement and innovation capabilities, and operational performance",

- International Journal of Operations & Production Management*, Vol. 31 (5), pp. 484-510.
- Zhan, Q. dan W.J.Doll, (2001), "The fuzzy front end and succes of new product development causal model", *European Journal of Innovation Management*, Vol. 4 (2), pp. 95-112.
- Zhang, J.danD.Yanling,(2010),"The impact of different types of market orientation on product innovation performance", *Management Decision*, Vol. 48 (6), pp.849-867.
- Zhang,M.J., (2011),"Firm-level performance impact of IS support for product innovation", *European Journal of Innovation, Management*, Vol. 14 (1), pp. 118-132.



IDENTIFIKASI IKLIM ORGANISASI :
MENGEMBANGKAN LINGKUNGAN PEMBELAJARAN YANG INOVATIF

Regina Deti, SE.,MM

Jurusan Manajemen Universitas Katolik Parahyangan Bandung
reginadetty@yahoo.com

I. PENDAHULUAN

Iklim organisasi seringkali masih dipandang sebagai topik yang kurang menarik dan “enteng”, bila dibandingkan dengan topik-topik manajemen sumber daya manusia yang lain seperti produktivitas kerja, manajemen kinerja, motivasi kerja maupun kepuasan kerja. Pandangan ini mungkin dikarenakan iklim organisasi relatif memiliki pemahaman yang sifatnya jangka pendek dalam suatu periode kepemimpinan tertentu. Dengan demikian, ketika suatu periode kepemimpinan tersebut selesai dan kepemimpinan berganti maka iklim suatu organisasi pun akan cenderung berubah, meskipun perubahannya ada menjadi sesuatu yang sangat signifikan maupun tidak signifikan.

Meskipun kajian mengenai iklim organisasi relatif berdimensi jangka pendek namun kajian tersebut setidaknya dapat menggambarkan bagaimana persepsi anggota organisasi terhadap suasana kerja maupun lingkungan kerja suatu organisasi atau pun unit kerja yang berdampak pada aspek motivasi dan selanjutnya mewujudkan dorongan untuk untuk bekerja lebih baik dan lebih produktif.

Iklim organisasi sendiri sering kali sulit didefinisikan secara pasti, namun demikian iklim organisasi pada dasarnya dapat dirasakan (Kouzes and Posner, 1993). Ditegaskan oleh Kouzes dan Posner, bahwa *Organization Climate is something that is sensed rather than something that is recognized cognitively*. Seperti definisi lain yang diberikan oleh Schneider (1990,p.384) *defined climate as “incumbents” perception of events, practices, and procedures and the kinds of behaviors that get rewarded, supported and expected in a setting*”. Dengan kata lain, iklim organisasi terwujud dari berbagai atribut yang dipersepsikan menyangkut cara suatu organisasi berinteraksi dengan seluruh anggota organisasi dan lingkungannya.

Dengan demikian jikalau proses interaksi yang terjadi dapat memberikan suatu kepuasan bagi setiap anggotanya, maka iklim organisasi akan cenderung dipersepsikan positif, sebaliknya jika dalam proses interaksinya menimbulkan ketidakpuasan, apalagi kekecewaan maka persepsi yang muncul akan cenderung negatif, baik persepsi dari individu maupun persepsi dari kelompok.

Iklim organisasi dibentuk oleh berbagai atribut yang secara bersamaan saling mempengaruhi. Atribut-atribut tersebut meliputi :

Tabel 1
Dimensions of organizational climate

Dimensions	Concept
Support/sincerity open	Perception of tolerance, support and freedom to develop communication between organization’s members and their superiors
Pressure	Perception of time needs to complete tasks and comply with performance standards
Cohesion	Perception of team spirit within the organization’s environment, including members’ willingness to provide material help

Intrinsic recognition	Perception that members' contributions to the organization are recognized in a non-economic manner
Impartiality	Perception that organizational practices are just and not arbitrary

Note: Adapted from Koys and Decotis (1991)

Kombinasi dari ke-lima atribut ini yang akan membentuk iklim organisasi di dalam suatu organisasi.

Lembaga Pendidikan Tinggi adalah suatu lembaga pendidikan yang merupakan lanjutan dari jenjang Sekolah Menengah Atas kemudian dikembangkan dengan metode pembelajaran yang spesifik (kurikulum tertentu) sehingga menghasilkan lulusan yang mandiri, inovatif, memiliki kepakaran/profesionalisme yang tinggi, berorientasi pada karir dan mampu mengembangkan lingkungannya (Artikel Definisi Ulang Pendidikan Tinggi, Denny Sofyan, 2011). Sebagai suatu lembaga yang memiliki peran yang sangat penting dalam membentuk sumber daya manusia yang mandiri, inovatif, berorientasi pada karir dan memiliki tingkat kepakaran yang tinggi sehingga mampu mengembangkan lingkungannya maka Lembaga Pendidikan Tinggi pun harus memiliki iklim yang mendukung suatu lembaga tersebut untuk terus mengembangkan lingkungan pembelajaran yang positif dan akhirnya lembaga tersebut mampu untuk memiliki tingkat inovasi yang tinggi.

Dalam Lingkungan Pembelajaran baik di sekolah dan Lembaga Pendidikan Tinggi, Iklim yang positif sangat mendukung anggota di dalam Lembaga/Institusi tersebut untuk mau terus berinovasi dalam mencari teori-teori dan pengalaman-pengalaman yang dapat mengembangkan dirinya sendiri (individu), kelompok maupun organisasi itu sendiri. Setelah proses mencari barulah semua level dari organisasi tersebut berusaha untuk mempraktekan sesuai dengan kebutuhannya dan kemudian saling berbagi untuk mengembangkan pengetahuan yang telah mereka miliki.

Dari pengamatan yang dilakukan dan wawancara yang telah dilakukan kepada para mahasiswa dan Dosen di suatu Lembaga Pendidikan Tinggi Swasta di Bandung memberikan hasil bahwa iklim organisasi yang ada belum mendukung mahasiswa dan Dosen dalam menciptakan lingkungan pembelajaran yang positif. Hasil pengamatan dan wawancara memberikan hasil yang negatif berupa keluhan-keluhan dan kejengkelan-kejengkelan yang merupakan ekspresi dari ketidakpuasan dari para mahasiswa dan juga para Dosen-nya. Meskipun kekecewaan dan rasa tidak puas dari anggota suatu organisasi adalah wajar namun jika terus dibiarkan dan tidak direspon dengan serius nantinya akan dapat membentuk suatu iklim yang negatif dan akhirnya akan merugikan suatu organisasi secara keseluruhan.

Berdasarkan paparan diatas dapat ditegaskan bahwa iklim organisasi merupakan masalah yang menarik dan penting bagi organisasi karena iklim organisasi memiliki implikasi terhadap tingkat motivasi anggota organisasi di dalamnya untuk terus berinovasi. Sehingga bila di-implikasikan ke dalam lingkungan pembelajaran suatu lembaga Perguruan Tinggi, Iklim organisasi yang positif dapat mendukung lingkungan pembelajaran yang positif dan mampu mengembangkan tingkat inovasi baik di kalangan Dosen (Tenaga Pengajar) maupun mahasiswanya.

II. Iklim Organisasi dan Lingkungan Pembelajaran Yang Inovatif

Iklim organisasi pada dasarnya menggambarkan tentang bagaimana persepsi anggota organisasi mengenai situasi dirasakan dalam kehidupannya di dalam organisasi pada suatu waktu tertentu. Iklim organisasi lebih memiliki dimensi jangka pendek karena merupakan suatu persepsi terhadap suatu kondisi untuk periode atau saat tertentu, konsep ini berbeda dengan Budaya Organisasi yang merupakan pemahaman seseorang atau

kelompok terhadap suatu asumsi dan nilai. Sehingga Budaya organisasi lebih bersifat permanen dan mengakar dibandingkan dengan iklim organisasi yang bersifat lebih temporer. (Iksasen & Ekval, 2007) mendefinisikan iklim organisasi sebagai “*reccuring pattern of behavior, attitudes and feelings that characterize life in the organization*” sedangkan Reicher & Schneider (1990) mendefinisikan “*organization climate as the shared perception of the wah things are around here*”

Iklim organisasi,seringkali lebih menggambarkan “apa yang dirasakan” (*that insensed*) daripada “apa yang dipikirkan” (*thought*). Oleh karena itu penggambarannya lebih dikaitkan dengan persepsi anggota organisasi terhadap organisasi yang diikutinya. Meski demikian, persepsi terhadap iklim organisasi dapat mempengaruhi motivasi. Dengan kata lain, mot ivasidapat meningkat atau menurun dikarenakan faktor iklim organisasi.

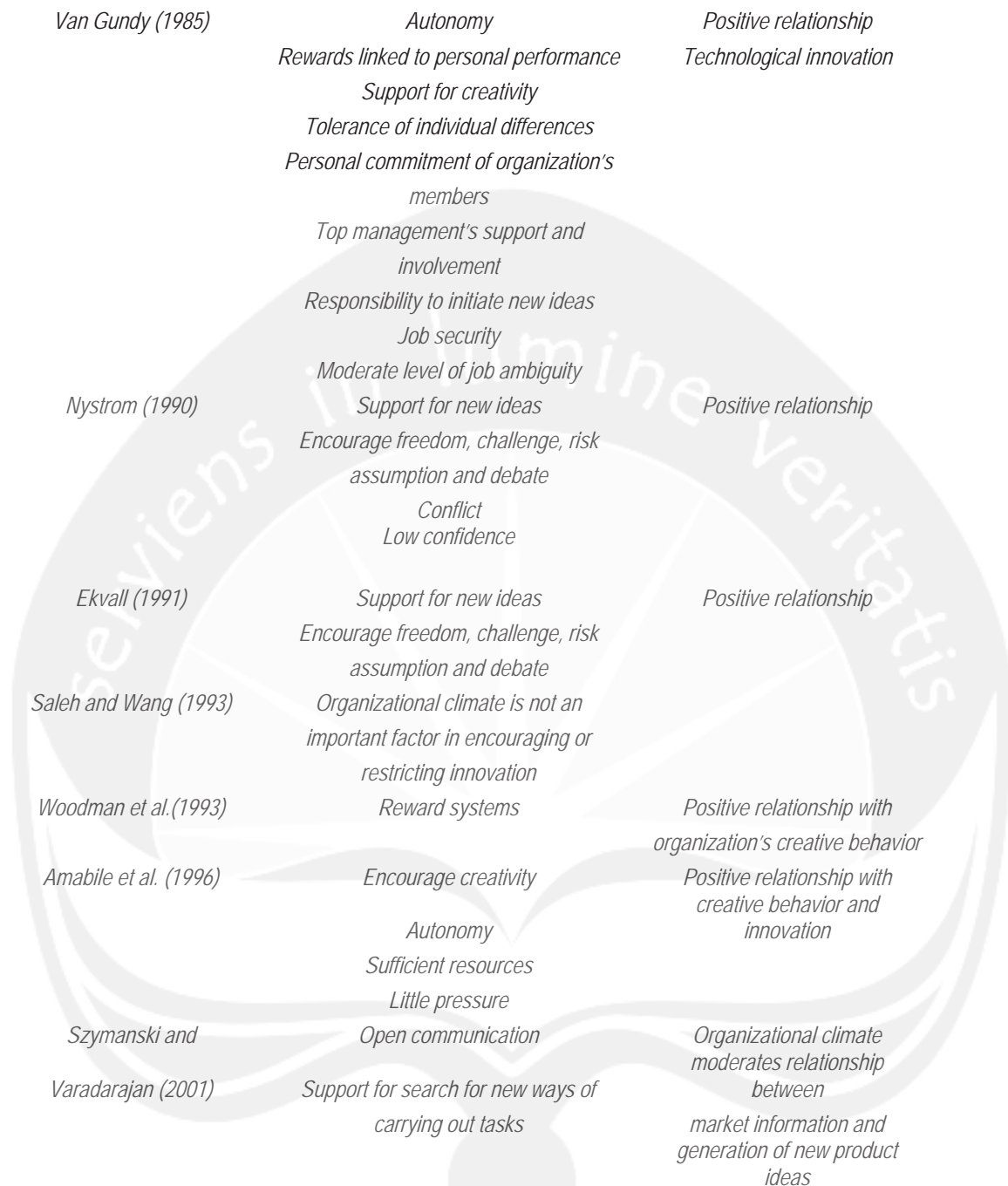
Oleh karena iklim organisasi berpengaruh terhadap motivasi, pada akhirnya iklim organisasi juga akan mempengaruhi produktivitas, meskipun relatif berjangka pendek. Oleh karena adanya hubungan itu, maka organisasi perlu kiranya memeperhatikan bagaimana memelihara iklim organisasi sedemikian rupa sehingga mampu membentuk kepuasan terhadap anggotanya atau kelompok yang ada di dalam organisasi tersebut.

Kouzes dan Posner (1993), mengidentifikasi iklim organisasi dari enam dimensi yaitu kepemimpinan, motivasi, komunikasi, pengambilan keputusan, penetapan tujuan dan pengendalian (kontrol). Ke-enam dimensi tersebut dipandang mampu meng-identifikasi bagaimana kondisi iklim yang terdapat di dalam suatu organisasi. Perlu ditambahkan bahwa iklim organisasi dapat berubah seiring adanya perubahan kepemimpinan. Hal ini disebabkan iklim organisasi sesungguhnya diciptakan oleh para Pemimpin suatu organisasi atau unit. Dengan demikian jika kepemimpinan berubah maka iklim organisasi akan cenderung berubah meskipun perubahan ada yang sangat signifikan dan ada yang tidak signifikan.

Saat ini banyak studi yang mengatakan bahwa dimensi di dalam iklim suatu organisasi sangat mempengaruhi tingkat inovasi suatu organisasi dan juga mempengaruhi anggota-anggota di dalamnya secara permanen. Tabel dibawah ini memberikan pandangan tentang hubungan antara iklim organisasi dan inovasi.

Tabel 2
Dimensi Iklim Organisasi

Author	Climate dimensions	Type of relationship
Ekvall et al. (1983)	<i>Independence of action and behavior of organization's members</i>	<i>Positive relationship</i>
	<i>Commitment of organization's members with organizational goals</i>	
	<i>Confidence, dynamism, spontaneity in work relations</i>	
	<i>Reduced presence of personal and emotional tensions in organization</i>	
	<i>Support and stimulus to develop new ideas and respond rapidly to new opportunities</i>	
Abbey and Dickson -1983	<i>Intrinsic and extrinsic recognition</i>	<i>Positive relationship</i>
	<i>Predisposition to risk and to experimenting with innovative proposals and ideas</i>	



Sumber : Francisco Javier Llorens Montes, Antonia Ruiz Moreno and Luis Miguel Molina Fernandez, Journal assessing the organizational climate

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa banyak studi atau pandangan yang memberikan gambaran tentang dimensi yang mempengaruhi iklim suatu organisasi dan banyak studi yang menganalisa hubungan antara iklim organisasi dengan ide-ide,praktek-praktek dan ketrampilan yang ada di suatu organisasi. Bagaimana pun juga, sebelum kita mampu untuk memulai dan menerapkan inovasi di dalam suatu organisasi, organisasi itu sendiri harus membuka pikiran tentang inovasi itu sendiri dan menjadikan inovasi sebagai suatu nilai yang mendorong setiap anggotanya dalam melaksanakan kegiatannya.Bila terjadi penolakan dari para karyawan untuk menjadikan inovasi sebagai nilai yang penting di dalam organisasi, jangan dilihat sebagai suatu hambatan tapi penolakan itu adalah suatu

penundaan seorang karyawan untuk memahami dan akhirnya melakukan suatu perubahan ke arah yang organisasi inginkan terhadap inovasi (Zwick,2002)

Hurley and Hult (1998) mengatakan bahwa setiap organisasi memiliki dimensi iklim organisasi yang berbeda dan dimensi tersebut akan mempengaruhi inovasi dari suatu organisasi. Sedangkan Chandler et al (2000) mengatakan bahwa dukungan manajemen dan sistem kompensasi yang baik akan memiliki pengaruh yang positif terhadap iklim inovasi di suatu organisasi dan memiliki pengaruh yang negatif terhadap tingkat stres karyawan. Lovelace et al (2001) menyatakan bahwa organisasi harus menemukan bersama sejauh mana setiap individu memiliki kemampuan untuk berinovasi dan kenyataannya tingkat komitmen seseorang akan berpengaruh terhadap implikasi seseorang dalam berinovasi. Pertama, Seseorang akan memiliki tingkat komitmen yang sesuai dengan posisi yang dimilikinya. Kedua, Setelah karyawan tersebut memiliki komitmen kemudian dia mencoba untuk memahami komitmennya tersebut dahulu (*delay innovation*).

Kemampuan berinovasi dari setiap karyawan tergantung dari kesepakatan yg dikelola oleh organisasi itu sendiri. Iklim organisasi yang mendukung suatu inovasi terbentuk dari kekuatan tim, komunikasi yang terbuka dan kebebasan untuk memberikan ide atau pendapat. Disamping itu paket Kompensasi yang yang baik dan terencana juga akan memberikan pengaruh yang kuat bagi perusahaan untuk merubah karyawannya mau berinovasi dan juga mendukung karyawannya untuk lebih terbuka, mau berbagi informasi dan selalu berusaha untuk mencapai tujuan timnya (Saleh and Wang, 1993).

Pendekatan yang sering digunakan untuk membentuk Lingkungan pembelajaran adalah *operant conditioning leaning theory* (e.g Waft and Weick,1994) dimana pendekatan ini memberikan penjelasan bahwa lingkungan pembelajaran akan terbentuk dengan cara mengelola perilaku baik yang diinginkan dan yang diinginkan. Untuk mengelola perilaku yang diinginkan yang mampu diberikan oleh para karyawan dapat diperkuat dan terus berulang bila diberikan penguat positif (*positive reinforcement*) seperti pujian, bonus, insentif, promosi, dll dan juga dapat diperkuat dengan memberikan penguat negatif (*negative reinforcement*) seperti contohnya teguran lisan atau teguran tertulis. Sedangkan untuk mengelola perilaku yang tidak diinginkan, Perusahaan dapat memberikan Exinction (mencari sumber /penyebab dari perilaku yang tidak diinginkan tersebut) dan juga memberikan hukuman sehingga perilaku yang tidak diinginkan tersebut tidak terus berulang. *Pe ndekatan Social Learning Theory* (e.d Heidberg, 1981) lebih fokus pembelajaran dengan cara membagi ke dalam 3 cara yaitu pertama, dengan mencari model untuk menjadi contoh dalam proses belajar, kedua adalah menentukan tujuan si pembelajar sebagai arahan dan ketiga adalah membentuk suatu keyakinan (*self efficacy*) sebagai dasar dalam proses pembelajaran. Keyakinan yang tinggi untuk dapat berhasil dalam proses pembelajaran.

Lingkungan pembelajaran merupakan faktor kritis yang dapat mempertinggi tingkat inovasi dari suatu organisasi karena dalam membentuk tingkat inovasi dari suatu organisasi harus melewati tahap-tahap proses pembelajaran yang digambarkan di dalam Tabel 2. Bila seluruh informasi yang diperoleh dalam proses pembelajaran dapat diserap dengan baik maka akan masuk ke dalam memory setiap organisasi dan menjadi suatu nilai-nilai yang menjadi dasar organisasi tersebut dalam berinovasi.



Source: Huber (1991)

Tabel 2 : Learning Process

III. METODE

3.1 Pengumpulan Data

Studi ini mengambil sampel dari sebuah universitas swasta di Bandung pada periode Januari-Desember 2011. Jumlah sampel yang diambil adalah 350 siswa dari jumlah populasi mahasiswa 1215 mahasiswa dan 20 orang Dosen dari jumlah populasi 65 orang diberikan kuesioner/pertanyaan yang harus dijawab. Seluruh Responden dari Penelitian ini (Mahasiswa dan Dosen) dijelaskan terlebih dahulu tentang tujuan dari penelitian ini dan setiap responden diberikan kuesioner/pertanyaan yang harus dijawab. Dari total kuesioner yang diberikan kepada responden, sebanyak 233 kuesioner mahasiswa kembali dan 43 kuesioner Dosen kembali. Seluruh kuesioner yang kembali dapat diolah dengan baik.

3.2. Pengolahan Data

Data yang masuk kemudian diolah berdasarkan dimensi dari teori iklim organisasi (Koys and Decotis 1991) yang digunakan dengan menggunakan beberapa item yang ada dibawah ini dan kemudian item ini dikembangkan lebih detil ke dalam pertanyaan kuesioner.

- (1) Atasan saya selalu mendukung saya dalam mengembangkan ide yang inovasi
- (2) Atasan saya selalu mau saya untuk mencoba cara baru yang inovatif dalam melakukan pekerjaan saya
- (3) Atasan saya selalu mau mendukung saya untuk memperbaiki metode yang digunakan oleh atasan saya agar lebih inovatif
- (4) Atasan saya selalu mendukung saya dalam menemukan cara yang lebih inovatif untuk mencari solusi setiap masalah yang saya hadapi

Kuesioner yang dibuat berdasarkan dimensi yang telah ditetapkan kemudian diberi skala 1-4 yang menyakan tingkat setuju atau tidak tentang pernyataan yang dibuat di dalam kuesioner tersebut.

3.3. Analisis dan Hasil

Tingkat validitas dari kuesioner ini dilakukan dengan cara menggunakan *Face Validity* dari dua orang Pakar yang Peneliti ketahui memiliki bidang keahlian manajemen sumber daya manusia.

Dukungan Atasan terhadap Bawahan

Mahasiswa mengatakan bahwa Dosen mereka mau membantu mereka namun sulit menemui para dosen karena tidak memiliki jam kehadiran Dosen yang jelas sehingga mereka harus terus mencari waktu yang tepat untuk bertemu, selain itu Mahasiswa pun mudah berkomunikasi dengan para Dosen namun tergantung dari karakter dan usia dari Dosen tersebut. Dosen mereka sebagian besar selalu memberikan arahan bila mereka melakukan kesalahan baik dalam proses pembelajaran di kelas untuk membuat tugas atau pun cara menjawab pertanyaan yang benar pada saat ujian. Namun dukungan para dosen kepada mahasiswa hanya sebatas normal saja sehingga kurang memberikan dukungan atau arahan yang bersifat inovatif

Para Dosen mengatakan bahwa Atasan mereka tidak sulit untuk ditemui namun kurang dapat memberikan ide-ide atau masukan-masukan karena adanya kesulitan komunikasi dengan Atasan. Sehingga bila ada masalah yang dihadapi seringkali masalah tersebut diselesaikan sesuai dengan aturan yang berlaku saja (standarisi) sehingga tidak mengembangkan penyelesaian masalah yang inovatif karena bila tidak mengikuti standar dan prosedur yang ada akan menimbulkan konflik

Tekanan di dalam lingkungan

Mahasiswa menjelaskan bahwa mereka memperoleh tugas yang cukup banyak dari setiap mata kuliah yang mereka ambil dan kuiz (ujian kecil) yang cukup sering diadakan di masing-masing kelas yang mereka ikuti. Mereka mengatakan bahwa dibandingkan dengan teman-teman mereka di Universitas swasta lain, mereka memiliki jumlah tugas dan kuiz yang lebih banyak dan juga penilaian hasil ujian lebih cenderung sulit.

Dosen mengatakan bahwa sebagian dari kalangan dosen memang ada yang memiliki tugas mengajar yang cukup banyak karena memiliki kelas yang cukup banyak dengan jumlah dosen yang terbatas sehingga hal ini membuat dosen memiliki keterbatasan waktu untuk mengembangkan diri terutama untuk mengembangkan diri untuk lebih inovatif. Sedangkan Dosen yang memiliki tugas mengajar normal justru lebih mampu untuk mengembangkan dirinya di bidang yang mereka ingin kembangkan sehingga ada peluang untuk dosen tersebut untuk lebih inovatif.

Kohesi (Cohesion)

Mahasiswa mengatakan bahwa rekan-rekan mereka memiliki kemauan untuk saling bantu dalam belajar namun ada beberapa anggota kelompok yang memang sulit untuk bekerja bersama dalam mengerjakan tugas. Sedangkan mahasiswa memiliki hubungan kerja yang cukup baik dalam hal kepanitian suatu acara namun belum sampai pada tingkat pengerjaan proyek penelitian dosen.

Dosen menjelaskan bahwa kemauan untuk saling bantu antar dosen cukup baik, hal ini terlihat dari kebersamaan dalam melaksanakan pekerjaan yang bersifat tim dan tentunya peran dari Atasan sangat tinggi dalam melaksanakan fungsi manajemennya.

Pengakuan Intrinsik (Intrinsic Recognition)

Mahasiswa mengatakan bahwa para Dosen lebih sering memberikan kritikan dibandingkan pujian bila mereka memiliki prestasi sehingga seringkali hal tersebut yang membuat mereka cenderung merasa tidak percaya diri dan selalu takut salah. Hal ini yang mempengaruhi tingkat prestasi mahasiswa, sebagian besar mahasiswa memang memiliki tingkat prestasi yang cukup baik namun kecenderungan disebabkan karena mereka memiliki dasar kemampuan intelektual yang tinggi (hardskill) dan dari mahasiswa yang memiliki kemampuan intelektual yang tinggi ini ada yang mampu mengasah softskill-nya dengan baik dengan mengikuti kompetisi-kompetisi dan ada yang hanya mengandalkan kemampuan intelektualnya saja tanpa mengasah softskill-nya. Dukungan dari para dosen dalam hal pengakuan dan dukungan terhadap pencapaian prestasi-prestasi ini hanya sebatas peningkatan hardskill saja dan masih kurang untuk peningkatan softskill.

Dosen menjelaskan bahwa di kalangan Dosen muda (junior) merasa bahwa mereka merasa sulit untuk mengukur kinerja mana yang termasuk kategori baik karena mereka sering merasa serba salah bila mendapatkan suatu tugas dan berusaha untuk dikerjakan dengan baik namun tidak pernah diukur secara obyektif dengan indikator yang jelas dan kurangnya pujian dan penghargaan atas apa yang mereka lakukan membuat dosen muda selalu dinilai kurang baik. Sehingga dalam proses pembelajaran membuat dosen menjadi bingung dan tidak memiliki arahan yang jelas. Sedangkan untuk Dosen senior (masa kerja diatas 15 tahun) merasa bahwa pengukuran kinerja tergantung dari kepemimpinan yang sedang berjalan dan lebih cenderung mereka mengembangkan diri sesuai dengan keinginan mereka sendiri tanpa ada kontrol yang ketat. Sehingga hal ini sangat mempengaruhi kinerja organisasi secara keseluruhan

Keadilan (Impartiality)

Mahasiswa berpendapat bahwa para dosen tidak terlihat memberikan penilaian yang subyektif terhadap hasil penilaian hasil belajar mereka karena kecenderungan hasil penilaian hasil belajar mereka diolah secara komputerisasi namun untuk hasil belajar/ujian yang bersifat essay para mahasiswa merasa kurang terstandarisasi dan masih kurang transparan. Selain itu penilaian tugas pun mahasiswa merasa masih belum terstandarisasi dan kurang transparan.

Para dosen sebagian besar berpendapat bahwa atasan masih terlihat sangat subyektif dalam menjalankan kepemimpinannya sehingga unsur *"like and dislike"* masih sangat tinggi. Hal ini disebabkan karena pengaruh karakteristik dan pimpinan dan kemauan pimpinan untuk berubah sangat lemah dan memiliki pandangan bahwa dialah yang paling benar serta sulit untuk menerima masukan dari luar.

Dukungan terhadap inovasi (Support for innovation)

Para dosen sangat menghargai para mahasiswa yang memiliki ide-ide yang inovatif dengan memberi pujian namun belum memfasilitasi ide-ide mahasiswa yang inovatif ke dalam praktek yang lebih riil. Mahasiswa mengatakan bahwa mereka merasa kurang memiliki gambaran riil tentang penerapan ilmu yang mereka peroleh sehingga mereka merasa bahwa ilmu yang mereka miliki hanya sebatas teori saja yang sulit untuk diterapkan. Walaupun ada beberapa mata kuliah yang mengajarkan tentang ketrampilan yang berusaha mengasah kemampuan manajemen mereka namun itu belum cukup untuk mereka.

Dosen mengatakan bahwa ide-ide mereka cukup tersalurkan dengan baik walaupun terbentur dengan keterbatasan standar dan prosedur yang berlaku di perusahaan (biaya), selain itu kemauan para dosen untuk berkembang pun cukup tinggi (sekolah lanjut, mengembangkan metode pengajaran, penulisan karya ilmiah, melakukan kegiatan pengabdian masyarakat) namun keterbatasan biaya sangat membatasi seorang dosen untuk berkembang. Hal ini juga membuat para dosen pun akhirnya menjadi lebih kreatif dan inovatif untuk mencari dana sendiri dari luar. Karakter dari atasan pun sangat mempengaruhi para dosen untuk lebih berkembang menjadi lebih inovatif karena atasan yang kaku membuat para dosen sulit untuk berkembang sedangkan atasan yang lebih fleksibel dan mudah diajak komunikasi akan lebih mudah untuk membuat dosen berkembang menjadi lebih inovatif.

IV. KESIMPULAN

Dukungan dari atasan yang dirasakan oleh mahasiswa lebih bersifat pada kurang jelasnya waktu keberadaan dosen di kampus sehingga menyulitkan para mahasiswa untuk menemui dosen dan melakukan konsultasi bila mahasiswa memiliki kesulitan atau membutuhkan saran/masukan untuk proses pembelajaran mereka. Selain itu para dosen pun lebih diberikan tambahan ketrampilan komunikasi yang baik sehingga mampu memberikan arahan yang jelas kepada mahasiswa dan juga dosen harus meningkatkan budaya untuk memberikan pujian atas prestasi yang dicapai oleh mahasiswa. Sedangkan para dosen merasa sangat kesulitan dengan atasan yang memiliki kemampuan komunikasi yang kurang sehingga lingkungan pembelajaran yang baik kurang tercipta di dalam organisasi dan lebih kental terasa adalah konflik-konflik yang terjadi. Hal ini akan menghambat terbentuknya lingkungan pembelajaran yang inovatif.

Tekanan pekerjaan yang dimiliki oleh mahasiswa bersifat tinggi karena jumlah tugas yang diberikan cenderung banyak untuk setiap matakuliah (setiap mata kuliah minimum memberikan 5 tugas dan maksimum memberikan 14 tugas) dan juga ada beberapa mata kuliah yang melakukan kuiz setiap pertemuan. Hal ini sangat memberikan

tekanan kerja yang tinggi sehingga membuat para mahasiswa hanya membuat tugas yang bersifat standar saja tanpa mempertingkan unsur “kreatif dan inovatif). Sebaiknya kuantitas tugas lebih dikurangi namun kualitas tugas lebih dirangsang mahasiswa untuk lebih berpikir kreatif dan inovatif. Sedangkan dari sisi dosen karena memiliki tanggungjawab mengajar yang cukup banyak (memiliki banyak kelas) membuat para dosen hanya menjalankan tugas mengajar tanpa melakukan aktivitas penting dosen yang lain (seperti penelitian dan pengabdian masyarakat) untuk mengembangkan tingkat kreativitas dan inovatif dirinya. Perlu adanya pengelolaan yang lebih baik dalam hal mengatur pembagian jatah mengajar dan bila kendalanya adalah jumlah dosen terbatas sebaiknya mencari dosen paruh waktu (luar biasa) untuk membantu tugas mengajar. Sehingga dosen tetap memiliki waktu untuk mengembangkan dirinya.

Kohesivitas yang terjadi di kalangan mahasiswa sudah cukup baik namun masih perlu dikembangkan karena karakter mahasiswa lebih memilih untuk kerja individu dibandingkan kerja tim. Hal ini sangat terasa pada saat mahasiswa mendapat tugas kelompok, seringkali anggota kelompok yang mengerjakan adalah sebagian anggota kelompok saja dan sebagian lagi hanya menikmati hasil akhirnya saja tanpa memiliki tanggung jawab untuk berpartisipasi di dalamnya. Hal ini perlu dukungan dari tim pengajar untuk memberi kesadaran kepada para mahasiswa tentang pentingnya *team work* dalam dunia kerja nantinya, karena bila mereka memiliki *team work* yang kurang baik akan sulit bekerja di dalam perusahaan. Sedangkan di kalangan dosen sudah memiliki *team work* yang sudah cukup baik namun masih perlu ditingkatkan untuk tingkat pencapaian tugas yang lebih tinggi.

Mahasiswa mengatakan bahwa mereka memiliki pengakuan intrinsik yang rendah karena mereka merasa bingung ukuran prestasi yang digunakan oleh dosennya. Hal ini cukup membahayakan bagi proses pembelajaran mahasiswa karena mereka merasa bingung standar apa yang digunakan untuk mengukur prestasi mereka. Sebaiknya para dosen menjelaskan dengan jelas dan detil tentang ukuran prestasi yang harus dicapai oleh mahasiswa sehingga mereka lebih mudah mencapainya dan bila mahasiswa mencapai prestasi tersebut sebaiknya dosen memberikan penghargaan kepada mereka sehingga membentuk tingkat kepercayaan diri yang tinggi. Sedangkan dosennya (dosen muda/junior) pun merasa bahwa mereka diukur dengan indikator penilaian yang tidak jelas secara riil sehingga mereka hanya bisa menebak dan cenderung menjadi merasa lelah dengan tuntutan yang harus mereka penuhi. Sebaiknya perlu ada sistem yang jelas dan sosialisasi yang jelas kepada para dosen sehingga mereka lebih bisa mencapai prestasi/kinerja yang lebih baik lagi.

Keadilan belum dirasakan oleh mahasiswa dan juga dosen. Mahasiswa merasa mendapatkan penilaian yang kurang obyektif terhadap hasil penilaian ujian yang bersifat essay dan juga penilaian tugas masih bersifat kurang transparan. Sedangkan dosen merasa pimpinan sangat subketif (like and dislike) sehingga menyulitkan para dosen untuk memberikan ide/masukan untuk pengembangan perusahaan.

Dukungan terhadap inovasi sudah cukup baik dari kalangan mahasiswa dan dosen namun karena adanya keterbatasan dana dan prosedur yang berlaku seringkali mahasiswa dan juga dosen terhambat untuk mengembangkan dirinya untuk menjadi lebih inovatif. Dukungan dari pimpinan sangatlah besar dalam membantu untuk mengurangi hambatan ini. Pimpinan yang fleksibel akan lebih mampu untuk memberikan kebijakan-kebijakan yang membantu sedangkan pimpinan yang kaku akan menyulitkan mahasiswa dan juga dosen dalam mengembangkan dirinya menjadi lebih inovatif.

PROSIDING SEMINAR NASIONAL DAN CALL FOR PAPER
DAFTAR PUSTAKA

1. Abbey, A. and Dickson, J.W. (1983), "R&D work climate and innovation in semiconductors", *Academy of Management Journal*, Vol. 26, pp. 362-8.
2. Aiken, M., Bacharach, S.B. and French, J.J. (1980), "Organizational structure, work process, and proposal making in administrative bureaucracies", *Academy of Management Journal*, Vol. 23, pp. 631-52.
3. Amabile, T.M. (1988), "A model of creativity and innovation in organizations", in Staw, B.M. and Cummings, L.L. (Eds), *Research in Organizational Behavior*, Vol. 10, pp. 123-67.
4. Amabile, T.M., Conti, R., Coon, H., Lazenby, J. and Herron, M. (1996), "Assessing the work environment for creativity", *Academy of Management Journal*, Vol. 39 No. 5, pp. 1154-84.
5. Ashford, S.J., Lee, C. and Bobko, P. (1989), "Content, causes and consequences of job insecurity: a theory-based measure and substantive test", *Academy of Management Journal*, Vol. 32
6. Kouzes and Posner, (1993), *Credibility, How Leaders Gain It and Loose It, Why People Demand If*, Josey Bass Publisher
7. Robert Kreitner & Angelo Kinichi, (2008), *Organizational behavior*, 8th edition, McGraw Hill International Edition
8. Warren R Plunket, Raymond F Atner and Gemmy S Allen, (2005), *Management : Meeting & exceeding Customer Expectation*, 8th edition, International Student Edition (p.131-145)
9. Sonny Sumarsono, (2004), *Metode Riset Sumber Daya Manusia*, Graha Ilmu, edisi pertama,
10. Huei Lee and Jack L Howard, Journal " *Measuring the quality of services : the use of internal Climate*", *International Journal of Benchmarking for quality management and Technology* vol 1 no 3, 1994,
11. Victoria Bellou and Andreas I Andronikidis, Journal " *Examining organizational Climate in Greek Hotels from a Service quality perspectiv*", *International Journal of Contemporary Hospitality Management* vol 21 no 3, 2009

THE EFFECT OF CONSUMER CONFUSION PRONENESS ON WORD OF MOUTH, TRUST, AND CUSTOMER SATISFACTION

Malisa Rosadi and Fandy Tjiptono

International Business and Management Program
Faculty of Economics Universitas Atma Jaya Yogyakarta
Email: fandy.tjiptono@gmail.com

Abstract

High-tech products (such as smartphones, notebooks, and tablets) have been characterized as being increasingly similar between brands, having too many slightly different choices, and providing complex information. In buying these products, many consumers find it difficult to differentiate between brands, evaluate over alternatives, and make a good purchase decision. Such situation is known as consumer confusion phenomenon. Previous studies have revealed that consumer confusion is becoming a problem for both consumers and marketers. However, the topic still needs further examination, especially in the context of a developing country.

The present study aims to examine consumers' general tendency to become confused and its effect on word of mouth, trust and consumer satisfaction. The product context is smartphones, while the sample consists of 150 university students who had experiences in using or buying smartphones. Nine research hypotheses were tested using multiple regression analyses. The results indicate that only two of the three consumer confusion dimensions (i.e. similarity confusion and overload confusion) have significant negative impacts on word of mouth, trust and consumer satisfaction. The other dimension (i.e. ambiguity confusion) was found to have insignificant impacts on the three dependent variables.

Keywords: *Consumer confusion, word of mouth, trust, consumer satisfaction, smartphone.*

I. INTRODUCTION

Consumer confusion is a relatively new concept in marketing research (Matzler and Waiguny, 2005). It is not yet considered in well-established consumer behavior textbooks (Schweizer, Kotouc and Wagner, 2006) and the topic itself remains under researched (Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell, 2007).

The increasing product proliferation, the growing adoption of product imitation strategies, and the increasing amounts of marketplace information make purchasing products, particularly high-tech products, very confusing (Leek and Kun, 2006). Many consumers are trapped in the so-called "tyranny of choice", where more choices make consumers suffering from making decisions efficiently (Schweizer, Kotouc and Wagner, 2006, p. 184). Reports of consumer confusion cases can be found in many countries (e.g. the US, the UK, Germany, France, Netherlands, China, South Korea, and India) and across several product categories (such as telecommunications, watches, washing powder, fashion, and private labels) (Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell, 2007; Walsh and Mitchell, 2010).

Nevertheless, as noted by Leek and Kun (2006), the majority of consumer confusion research has focused on Western cultures, while only a few studies have

examined the phenomenon in Eastern cultures. They argue that it is important to conduct a study in an Eastern culture to provide further understanding and validate the existing findings. This research call provides a strong justification to the present study that aims to investigate the issue in the Indonesian context, particularly the Indonesian smartphone market.

The Indonesian smartphone market is a logical choice for examining consumer confusion. The Indonesian huge number of population (about 237 million people in 2010) and high economic growth (6.0% in 2010) has attracted many multinational companies to enter the country (Safra and Aguilar-Cauz, 2011). According to a report, in 2011 there were more than 240 million cellular phone subscribers in Indonesia (Firman and Sukirno, 2012), where smartphone usage and ownership have grown rapidly (Suling, 20 July 2010). For example, BlackBerry users increased from 1 million people in 2010 to 5 million people in 2011 and were predicted to reach 9.7 million people in 2015 (www.suarapembaruan.com, 3 January 2012).

The current study aims to replicate with some modifications Walsh and Mitchell's study (2010) which investigated the effect of consumer confusion proneness on word of mouth, trust, and customer satisfaction. Three dimensions of consumer confusion (i.e. similarity confusion, overload confusion and ambiguity confusion) were adopted since they have been validated in previous research (e.g. Leek and Kun, 2006; Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell, 2007; Walsh and Mitchell, 2010). Specifically, the research question is: "how does consumer confusion proneness affect word of mouth, trust and customer satisfaction?"

II. LITERATURE REVIEW AND HYPOTHESES DEVELOPMENT

2.1 Defining consumer confusion

There have been several definitions of consumer confusion in the consumer behavior literature. Foxman, Berger and Cote (1992, p. 125), for instance, define consumer confusion as *"one or more errors in inferential processing that lead a consumer to unknowingly form inaccurate beliefs about the attributes or performance of a less-known brand based on a more familiar brand's attributes or performance."* This definition highlights that errors can happen in all stages of information processing. Similar emphasis was also found in another definition provided by Turnbull, Leek and Ying (2000, p. 145) who define it as *"consumer failure to develop a correct interpretation of various facets of a product/service, during the information processing procedure. As a result this creates misunderstanding or misinterpretation of the market."*

Schweizer, Kotouc and Wagner (2006, p. 185) define consumer confusion as *"a result of a temporary exceedance of an individual capacity threshold for absorbing and processing environment stimuli"*. In other words, consumer confusion is believed to be an emotional state where consumers find it difficult to select and interpret stimuli, which in turn may lead to lower decision quality.

Furthermore, based on an extensive review of 52 definitions, Lakotta and Jacob (2008, p. 3) offer their own definition, where consumer confusion is defined as *"difficulties for a decision-maker to compare, evaluate and rank options for a decision to be made."* They state that the confusion is caused by product similarity, product complexity, marketplace information similarity, marketplace information complexity, and/or consumers' cognitive limitations.

In summary, all these definitions can be integrated into the concept of consumer confusion proneness formulated by Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell (2007, p. 699). They view it as *"a consumers' general tolerance for processing similarity, overload or*

ambiguity information, which negatively affects consumers' information processing and decision-making abilities". This conceptualization is adopted in the current study.

2.2 Consumer confusion dimensions

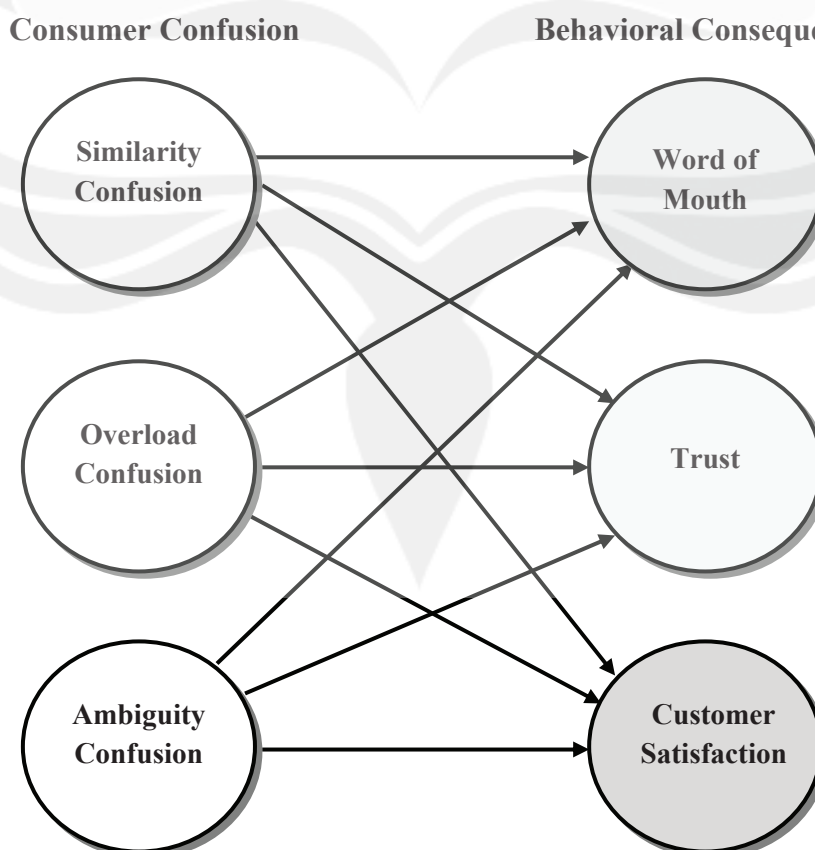
Efforts have been made to operationalize the consumer confusion concept. Schweizer, Kotouc and Wagner (2006), for example, developed a 25-item and six-factor model to measure consumer confusion. They named the six factors as follows: stimuli variety, stimuli novelty, stimuli complexity, stimuli conflict, stimuli comfort, and stimuli reliability. However, to the best of our knowledge, their scale has not yet been further validated.

Another measure was provided by Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell (2007). In their study of 264 German shoppers, these three marketing professors identified and validated three dimensions of consumer confusion proneness, i.e. similarity confusion, overload confusion, and ambiguity confusion. In their subsequent study, Walsh and Mitchell (2010) further validated the scale and found that consumer confusion proneness has a significant impact on word of mouth, trust, and customer satisfaction. The following sub-section discusses the three dimensions and their impacts as the basis for the current study's hypothesis development.

2.3 Hypotheses development

Since the present research is a modified replication of Walsh and Mitchell's study (2010), the following hypotheses were adapted from the original study. Figure 1 summarizes the three dimensions of consumer confusion proneness and their behavioral consequences.

Figure 1. *Consumer Confusion Proneness and Its Behavioral Consequences*



Source: Adapted from Walsh and Mitchell (2010)

Similarity confusion

Similarity confusion is “consumers’ propensity to think that different products in a product category are visually and functionally similar” (Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell, 2007, p. 702). This kind of confusion may occur due to decreasing inter-brand differences, increasing number of parity products and increasing number of ‘me-too’ products. Many manufacturers desperately seek for competitive advantages by developing minor differentiations and/or imitating market leaders’ products or brands. As a result, consumers face an overchoice of similar products. The similarity can be in terms of the style and color of the name or packaging (Foxman, Berger and Cote, 1992).

In their study, Walsh and Mitchell (2010) postulated an insignificant impact of similarity confusion on word of mouth; however, their results indicated that the impact was significant negative. They offered two explanations for this finding. First, when consumers perceived products as being similar, they are more reluctant to offer word of mouth because the situation gives them less to talk about to their friends and family members. Second, similarity-prone consumers may find it embarrassing to admit their mistakes and inability to differentiate between brands. Therefore, hypothesis 1 can be formulated as follows:

H₁. *Similarity confusion proneness has a significant negative impact on consumer word of mouth.*

The attribution theory explains how people determine whether the cause for an action or an event resulted from something internal or external to him/herself or object in question (Schiffman and Kanuk, 2010). In general, people tend to credit him/herself for success (internal attribution) and blame others for product failure (external attribution) (Peter and Olson, 2010). Therefore, when they get confused with too many similar products within a product category, they will blame the company. The trust they have in the products and their manufacturers will lessen. In their research, Walsh and Mitchell (2010) indicated that similarity confusion has a negative impact on trust. Hence, hypothesis 2 can be stated as follows:

H₂. *Similarity confusion proneness has a significant negative impact on consumer trust.*

When consumers find it difficult to choose between brands or products, their overall (or macro) satisfaction will be decreasing. They have to spend more time, energy, and money to collect information, evaluate alternatives, and make decisions. Walsh and Mitchell (2010) found support for the negative impact of similarity confusion proneness on macro customer satisfaction. In line with this, hypothesis 3 can be postulated as follows:

H₃. *Similarity confusion proneness has a significant negative impact on macro satisfaction.*

Overload confusion

Overload confusion is “consumers’ difficulty when confronted with more product information and alternatives than they can process in order to get to know, to compare and to comprehend alternatives” (Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell, 2007, p. 704). When consumers are in such situation, they may engage in more communication with reference group members (e.g. family members, friends, and colleagues) to clarify some of the information they have and/or to work through some of their confusion. Support was found in Walsh and Mitchell’s study (2010) that overload-prone consumers involve others in the purchase decision making to help them solve some of their overload confusion. Thus, hypothesis 4 can be stated as follows:

H₄. *Overload confusion proneness has a significant positive impact on consumer word of mouth.*

Information overload is a situation in which a consumer is presented with too much product- or brand-related information (Schiffman and Kanuk, 2010). Consumers may get confused in evaluating alternative brands and/or products. Consistent with external attribution theory, consumers tend to blame the companies for the complexity and difficulty to understand marketplace information provided to them and they will question the companies' motives. It will lead to the decreasing trust in the companies and their products. Despite Walsh and Mitchell's (2010) found no support for the relationship between overload confusion proneness and consumer trust, at least theoretically hypothesis 5 can be formulated as follows:

H₅. *Overload confusion proneness has a significant negative impact on consumer trust.*

Overload confusion makes consumers feel overwhelmed and dissatisfied, or choose not to make a choice at all (Huffman and Kahn, 1998). They may also blame the companies for their inability to process all the information. Walsh and Mitchell (2010) reveal that overload confusion has a negative impact on customer satisfaction because too much information can cause consumer anxiety, frustration, and stress that will lead to dissatisfaction. Consequently, hypothesis 6 can be proposed as follows:

H₆. *Overload confusion proneness has a significant negative impact on macro satisfaction.*

Ambiguity confusion

Ambiguity confusion is "consumers' tolerance for processing unclear, misleading, or ambiguous products, product-related information or advertisements" (Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell, 2007, p. 705). In an earlier work, Mitchell, Walsh and Yamin (2005) used the term "unclear confusion" to refer to this type of confusion. In general, ambiguity confusion may arise from four factors: technological complexity, ambiguous information/dubious product claims, conflicting information, and incorrect interpretation (Leek and Kun, 2006).

When consumers face multiple interpretations of product quality from different sources, they can get confused. Such confusion can be even more problematic if the information is conflicting and inconsistent with the consumer's prior beliefs and knowledge. To overcome the confusion, a consumer may seek support or help from important others (such as family members, friends, co-workers, experts, and so forth) to establish which information is more credible. Once they understand the ambiguity or conflicting information, they may share their new knowledge to others which in turn will increase their word of mouth (Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell, 2007). In their study, Walsh and Mitchell (2010) found support for a significant positive impact of ambiguity confusion proneness on word of mouth. As a result, hypothesis 7 is formulated as follows:

H₇. *Ambiguity confusion proneness has a significant positive impact on consumer word of mouth.*

Inability to choose among many very similar products with ambiguous information about their differences may cause confusion and frustration which lead to purchase decision delay. Consumers are likely to take time to overcome some of their confusion. In addition to uncertain feeling, in some situations ambiguity is likely to cause consumers to suspect that the companies providing conflicting product information attempt to take

advantage of them. As a result, ambiguity-prone consumers may have less trust in the companies and their products. Following the original formulation in Walsh and Mitchell (2010), hypothesis 8 is stated as follows:

H₈. *Ambiguity confusion proneness has a significant negative impact on consumer trust.*

Complex and ambiguous information is likely to cause consumers to be uncertain and anxious as to which information to believe. To reduce the ambiguity, consumers need extra time, efforts and sometimes money to obtain the needed additional information. Such extra processing will result in the reduction of consumers' satisfaction with the companies and products. As argued in Walsh and Mitchell (2010), this reasoning leads to the following hypothesis 9:

H₉. *Ambiguity confusion proneness has a significant negative impact on macro satisfaction.*

III. RESEARCH METHOD

3.1 Research context

A survey using self-administrative questionnaires was conducted to address the research question of interest. The research context of the present study is how consumer confusion proneness affects word of mouth, trust, and customer satisfaction. While most consumer confusion studies have been focused on the Western cultures context (with exceptions of Thailand, South Korea, China, and India), the present study investigates similar issue in the Indonesian context—one of the most populated countries in the world. The specific research procedures were modified and replicated from Walsh and Mitchell (2010) who studied consumer confusion proneness effects in Germany.

Nevertheless, the product context is different from the general unspecified product category investigated in Walsh and Mitchell (2010). The present study focuses on the Indonesian smartphone market. The specific product was chosen to address to the research call recommended by Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell (2007). They suggested a further study to test their consumer confusion proneness in a specific product context.

Another reason is that respondents are more likely to better understand the topic if a specific product (in this case, smartphones) is provided. Mass media has reported that the popularity of smartphones has grown rapidly in Indonesia (see for instance, Suling, 2010; www.suarapembaruan.com 3 January 2012; Firman and Sukirno, 2012). Although there is no generally accepted definition of the term 'smartphone', generally a smartphone is "a phone that has extra functionality and advanced application so that it is almost like a small computer or more of a mini portable computer" (www.smartphonebasics.com, accessed on 12 January 2012; see Figure 2 for examples of smartphones). The ever growing features, applications, and operating systems of smartphones may cause consumers to be confused as to which brand to choose. Therefore, it is a relevant and appropriate context for studying consumer confusion.

Figure 2. Examples of Smartphones



Source: Sunny (2011)

3.2 Sample and sampling methods

While Walsh and Mitchell (2010) used 355 German shoppers in a major northern German city as their samples, the present study focuses on university students in the Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Student samples were used because smartphone users in Indonesia are mostly those who aged between 18 to 24 years—university students (Firman, 2010). A combination of convenience sampling and purposive sampling was used to select the sample of university students in DIY in order to examine the hypotheses stated in the present study. The criterion used for the purposive sampling was university students who used and/or owned a smartphone. This resulted in 150 university students participated in the survey.

3.3 Data collection

A structured questionnaire was used as the research instrument in this study. It consists of three parts. The first part was used to identify the respondent profiles in terms of their gender, university, and smartphone ownership.

The second part measuring consumer confusion proneness was adapted from Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell's (2007) scale. Respondents were asked to indicate the degree of their agreement with the three similarity confusion proneness statements, four overload confusion proneness statements, and five ambiguous confusion proneness statements on a 5-point Likert scale (ranging from 1 = "strongly disagree" to 5 = "strongly agree"). It is important to note that the questionnaire items were adapted from a general unspecified product category context into the smartphone context. For example, the original statement of "*Products such as CD players or VCR often have so many features that a comparison of different brands is barely possible*" was adjusted to "*Smartphones often have so many features that a comparison of different brands is barely possible*".

In the final section, respondents were asked to evaluate their levels of trust, satisfaction, and word of mouth. These three behavioral consequences of consumer confusion proneness were adapted from Walsh and Mitchell (2010) and consisted of six word of mouth statements, three trust statements, and one satisfaction statement. A 5-point Likert scale (1 = "strongly disagree", 5 = "strongly agree") was used for all statements.

IV. ANALYSIS AND DISCUSSION

4.1 Profiles of the respondents

There were 200 questionnaires distributed at four major universities in the Daerah Istimewa Yogyakarta, i.e. Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UAJY), Universitas Pembangunan Nasional (UPN), Universitas Sanata Dharma (USD), and Universitas Kristen Duta Wacana (UKDW). However, only 150 of them were returned and complete (a response rate of 75%). These 150 questionnaires were used for the analysis.

Respondent profiles are summarized in Table 1. It can be observed that female and male respondents were almost equal (50.67% and 49.33%, respectively). UAJY students were dominant (59.33%), followed by UPN students (21.33%), UKDW (12%), and USD (7.33%).

It is apparent from Table 1 that all respondents had smartphones. BlackBerry, Nokia, and Samsung were the top three, followed by iPhone, Sony, LG, and other brands. It is slightly different from the five most widely used smartphone brands in Indonesia based on the Nielsen survey (cited in Karina, 2011): Nokia 41%, Blackberry 21%, Samsung 9%, Nexian 7%, and Sony Ericsson 7% (Karina, 2011).

Table 1. Profiles of Respondents

Description	Number	Percentage (%)
Gender		
Male	74	49.33
Female	76	50.67
University		
Universitas Atma Jaya Yogyakarta (UAJY)	89	59.33
Universitas Pembangunan Nasional (UPN)	32	21.33
Universitas Sanata Dharma (USD)	11	7.33
Universitas Kristen Duta Wacana (UKDW)	18	12
Smartphone Ownership		
Blackberry	86	57.33
Nokia	21	14
Samsung	20	13.33
iPhone	11	7.33
Sony	5	3.33
LG	4	2.67
Beyond	1	0.67
HTC	1	0.67
Motorola	1	0.67

4.2 Reliability and validity of the multiple-item measures

Reliability and validity tests were conducted using Cronbach's alpha and item-to-total correlations (refer to Table 2). All multiple-item measures had good reliability, with Cronbach's alphas larger than 0.60 (Hair, *et al.*, 2009). Similarly, good validity was found for all measurement items, with item-to-total correlations larger than 0.16 (r_{table} value for $\alpha = 0.05$ and degree of freedom = 148). Therefore, it can be concluded that all measures used in the present study are reliable and valid.

Table 2. Reliability and Validity of the Multiple-Item Measures

Variable	Item	Cronbach's Alpha	Item-to-Total Correlation	Conclusion
Similarity Confusion Proneness	SC ₁	0.772	0.656	Reliable and Valid
	SC ₂		0.586	
	SC ₃		0.579	
Overload Confusion Proneness	OC ₁	0.750	0.521	Reliable and Valid
	OC ₂		0.677	
	OC ₃		0.499	
	OC ₄		0.493	
Ambiguity Confusion Proneness	AC ₁	0.627	0.287	Reliable and Valid
	AC ₂		0.438	
	AC ₃		0.333	
	AC ₄		0.433	
	AC ₅		0.408	
Word of Mouth	WOM ₁	0.830	0.496	Reliable and Valid
	WOM ₂		0.678	

Variable	Item	Cronbach's Alpha	Item-to-Total Correlation	Conclusion
	WOM ₃		0.592	
	WOM ₄		0.586	
	WOM ₅		0.628	
	WOM ₆		0.636	
Trust	T ₁	0.726	0.584	Reliable and Valid
	T ₂		0.698	
	T ₃		0.388	

Notes: The cut-off rate for Cronbach's alpha is 0.6 (Hair, *et al.*, 2009).

r-table value ($\alpha = 0.05$ and degree of freedom = 148) is 0.16.

Consumer satisfaction is a single-item measure, so it does not need reliability and validity tests.

4.3 Behavioral effects of consumer confusion proneness

The effects of consumer confusion proneness on word of mouth, trust, and customer satisfaction were examined through three multiple regressions. The three dimensions of consumer confusion proneness (i.e. similarity confusion, overload confusion, and ambiguity confusion) were treated as the independent variables in the three regressions, while each of the behavioural consequences (word of mouth, trust, and customer satisfaction) was used as the dependent variable in each regression, respectively. Table 3 summarizes the multiple regression results.

As predicted by H₁, a significant negative effect was found ($\beta = -0.218$, $p = 0.071$). It suggests that high degrees of perceived similarity confusion proneness are associated with low levels of word of mouth, and vice versa. Supporting H₂, the effect of similarity confusion proneness on consumer trust was negative and significant ($\beta = -0.229$, $p = 0.052$). Consumer trust in a product and its manufacturer will lessen when consumers perceive a high degree of similarity confusion, and vice versa. Meanwhile, H₃ postulated that similarity confusion proneness has a significant negative impact on macro satisfaction. A significant negative effect was found ($\beta = -0.282$, $p = 0.009$). Hence, H₃ is supported.

Table 3. Behavioral Consequences of Consumer Confusion Proneness Dimensions

Dependent Variable	Independent Variable	Standardized Beta	t		Adj. R Square	F	
			Value	Sig.		Value	Sig.
Word of mouth	Similarity Confusion	-0.218	-1.820	0.071*	0.233	16.047	.000***
	Overload Confusion	-0.366	-3.192	0.002***			
	Ambiguity Confusion	0.71	0.655	0.514			
Trust	Similarity Confusion	-0.229	-1.956	0.052*	0.269	19.312	.000***
	Overload Confusion	-0.401	-3.583	0.000***			
	Ambiguity Confusion	0.083	0.783	0.435			
Customer Satisfaction	Similarity Confusion	-0.282	-2.650	0.009***	0.395	33.464	.000***
	Overload Confusion	-0.426	-4.187	0.000***			
	Ambiguity Confusion	0.035	0.362	0.718			

Notes: *** significant at $\alpha = 0.01$

* significant at $\alpha = 0.1$

The current research has found that overload confusion proneness has a significant negative effect on word of mouth ($\beta = -0.366$, $p = 0.002$). However, this contradicts the hypothesized positive impact. As a result, H_4 was not supported.

Consistent with H_5 , overload confusion proneness was found to have a significant negative impact on consumer trust ($\beta = -0.401$, $p = 0.000$). Support was also found for H_6 , in which higher overload confusion proneness was associated with lower macro satisfaction ($\beta = -0.426$, $p = 0.000$), and vice versa.

However, no significant effects of ambiguity confusion proneness on word of mouth ($\beta = 0.71$, $p = 0.514$), trust ($\beta = 0.083$, $p = 0.435$), and customer satisfaction ($\beta = 0.035$, $p = 0.718$) were found. Hence, so H_7 , H_8 , and H_9 were not supported.

Table 4 presents the summary of hypothesis testing results. Overall, five of the nine hypotheses were supported (i.e. H_1 , H_2 , H_3 , H_5 , and H_6).

Table 4. *A Summary of Hypothesis Testing Results*

	Hypothesis	Result
H_1	Similarity confusion proneness has a significant <i>negative</i> impact on consumer word of mouth.	Supported
H_2	Similarity confusion proneness has a significant <i>negative</i> impact on consumer trust.	Supported
H_3	Similarity confusion proneness has a significant <i>negative</i> impact on macro satisfaction.	Supported
H_4	Overload confusion proneness has a significant <i>positive</i> impact on consumer word of mouth.	Not Supported
H_5	Overload confusion proneness has a significant <i>negative</i> impact on consumer trust.	Supported
H_6	Overload confusion proneness has a significant <i>negative</i> impact on macro satisfaction.	Supported
H_7	Ambiguity confusion proneness has a significant <i>positive</i> impact on consumer word of mouth.	Not Supported
H_8	Ambiguity confusion proneness has a significant <i>negative</i> impact on consumer trust.	Not Supported
H_9	Ambiguity confusion proneness has a significant <i>negative</i> impact on macro satisfaction.	Not Supported

4.4 Discussion

Choosing a smartphone might be confusing for many consumers. The rapid technology changes have contributed to the availability of so many smartphone brands with slightly different features, styles, designs, and operating systems. However, the present study found that the average scores of similarity confusion proneness, overload confusion proneness, and ambiguity confusion proneness were 3.11, 3.21 and 3.22 in a 5-point Likert scales, respectively. It may suggest that the degree of consumer confusion proneness among the student samples was close to neutral. It may be the case that even though they were confused when confronted with similar, overload, and/or ambiguous information, they relied on their friends as to which brands and types of smartphones to purchase. Previous study in the area of peer influence has suggested that peer groups are highly influential in young adults' products purchase decisions (Makgosa and Mohube, 2007; Lingga and Tjiptono, 2011).

The present study provided support for five of the nine hypotheses formulated in Walsh and Mitchell (2010). It is found that similarity confusion proneness is negatively associated with word of mouth, trust, and customer satisfaction (H_1 , H_2 , and H_3 being supported). This finding is in line with Walsh and Mitchell's study (2010). Overload confusion proneness was found to have a negative impact on consumer trust (H_5) and customer satisfaction (H_6).

Nevertheless, the present study failed to support four hypotheses. Ambiguity confusion proneness had no effect on word of mouth (H_7), trust (H_8), and customer satisfaction (H_9). It raises a question about the appropriateness of this dimension of consumer confusion proneness. In their study, Walsh and Mitchell (2010) found no support for the impact of ambiguity confusion proneness on customer satisfaction (H_9), and an unexpected positive impact on trust (H_8). Further research is needed to clarify this issue.

The present study also found that overload confusion proneness had a negative impact (instead of the predicted positive effect) on word of mouth. It may suggest that overload-prone consumers did not involve others in their smartphone buying decision. Hence H_4 was not supported.

Furthermore, a comparison between the research findings of and the present research is presented in Table 5. Both studies found support for the behavioural consequences of similarity confusion proneness. The negative impact of overload confusion proneness on customer satisfaction was also consistent in both researches. The two studies also found insignificant effect of ambiguity confusion proneness on customer satisfaction.

However, both studies provided different results for the effects of overload confusion proneness and ambiguity confusion proneness on word of mouth and trust. A plausible explanation for these differences may lie in the different samples (non-student samples in Walsh and Mitchell's study (2010) versus student samples in the present research), different product contexts (general and unspecified product category versus smartphones), and different cultures (German low context culture versus Indonesian high context culture).

Table 5. *A Comparison between Previous and Present Research Findings*

Hypothesized Effects		Previous Research (Walsh and Mitchell, 2010)		Present Research	
		Results	Effects	Results	Effects
H_1	Negative effect of similarity confusion proneness on word of mouth	Significant	Negative	Significant	Negative
H_2	Negative effect of similarity confusion proneness on trust	Significant	Negative	Significant	Negative
H_3	Negative effect of similarity confusion proneness on customer satisfaction	Significant	Negative	Significant	Negative
H_4	Positive effect of overload confusion proneness on word of mouth	Significant	Positive	Significant	Negative
H_5	Negative effect of overload confusion proneness on trust	Insignificant	-----	Significant	Negative
H_6	Negative effect of overload	Significant	Negative	Significant	Negative

Hypothesized Effects		Previous Research (Walsh and Mitchell, 2010)		Present Research	
		Results	Effects	Results	Effects
	confusion proneness on customer satisfaction				
H ₇	Positive effect of ambiguity confusion proneness on word of mouth	Significant	Positive	Insignificant	-----
H ₈	Negative effect of ambiguity confusion proneness on trust	Significant	Positive	Insignificant	-----
H ₉	Negative effect of ambiguity confusion proneness on customer satisfaction	Insignificant	-----	Insignificant	-----

V. CONCLUSION, LIMITATIONS, AND FUTURE RESEARCH

5.1 Conclusion

The present study has addressed the issue of how consumer confusion proneness affects word of mouth, trust, and customer satisfaction in the Indonesian smartphone market. Nine hypotheses were tested, but only five of them were supported. Overall findings indicate that similarity confusion proneness has a negative effect on word of mouth, trust, and customer satisfaction. Overload confusion proneness was also found to be negatively associated with word of mouth, trust, and customer satisfaction. However, it is found that ambiguity confusion proneness has no effect on the three behavioral consequences (word of mouth, trust, and customer satisfaction).

This study contributes to the understanding of the behavioral consequences of the three dimensions of consumer confusion proneness in the Indonesian smartphone market. It has answered the research call put forward by Leek and Kun (2006), Walsh, Hennig-Thurau and Mitchell (2007), and Walsh and Mitchell (2010) who recommended similar studies in a different cultural context.

5.2 Limitations and Future Research

Despite its contribution, the present study has some limitations. First, the results may have limited generalizability due to the usage of student samples and non-probability sampling methods. Second, the geographical scope (only in Daerah Istimewa Yogyakarta) and the product context (smartphones) may also limit its generalizability. Third, the current study provides only a partial support for the nine hypotheses formulated in Walsh and Mitchell's study (2010). An issue of interest is that one of the three dimensions of consumer confusion proneness (i.e. ambiguity confusion proneness) was found to be an insignificant predictor of word of mouth, trust, and customer satisfaction.

Furthermore, it is both interesting and important to investigate whether different research contexts (i.e., cultural settings, product choices, and sample composition) might contribute to divergent empirical findings. Therefore, more studies are needed to enrich the understanding of the dimensions of consumer confusion proneness and their behavioral consequences.

REFERENCES

- “Definition of a Smartphone”, *PDX Web Pross*, www.smartphonebasics.com, accessed on 12 January 2012.
- “RIM: 2015 Pengguna BlackBerry di Indonesia Capai 9,7 Juta”, 3 January 2012, <http://www.suarapembaruan.com>, accessed on 9 April 2012.
- Firman, M. and Sukirno (2012), “Pelanggan Seluler RI 2011 Tembus 240 Juta”, <http://www.vivanews.com>, accessed on 23 February 2012.
- Firman, M. (2010), “UPH Aplikasikan Mobile Campus”, *Vivanews*, 5 August 2011, <http://teknologi.vivanews.com>, accessed on 10 October 2011.
- Foxman, E.R., Berger, P.W., and Cote, J.A. (1992), “Consumer Brand Confusion: A Conceptual Framework”, *Psychology and Marketing*, 9 (March-April), pp. 123-140.
- Hair, J.F., et al. (2009), *Multivariate Data Analysis*, 7th Edition, Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, NJ.
- Huffman, C. and Kahn, B. E. (1998), “Variety for Sale: Mass Customization or Mass Confusion?”, *Journal of Retailing*, 74 (4), pp. 491-513.
- Karina, S. (2011), “Nokia Masih Kuasai 41% Pasar Smartphone di Indonesia”, *Okezone*, 15 November 2011, www.okezone.com, accessed on 4 January 2012.
- Lakotta, J. and Jacob, F. (2008), “Customer Confusion in Service-to-Business Markets—Foundations and First Empirical Results”, *ESCP-EAP Working Paper*, 34 (January), pp. 1-21.
- Leek, S. and Kun, D., (2006), “Consumer Confusion in the Chinese Personal Computer Market”, *Journal of Product and Brand Management*, 15 (3), pp.184-193.
- Lingga, T.P. and Tjiptono, F. (2011), “Peer Influence and Product Conspicuousness Among Youths”, *Kinerja*, 14 (4), pp. 297-311.
- Makgosa, R. and Mohube, K. (2007), "Peer Influence on Young Adults' Products Purchase Decisions," *African Journal of Business Management*, June, pp. 183-194.
- Matzler, K. and Waiguny, M. (2005), “Consequences of Customer Confusion in Online Hotel Booking”, *Information and Communication Technologies in Tourism*, 10, pp. 306-317.
- Mitchell, V.W., G. Walsh and M. Yamin (2005), "Towards a Conceptual Model of Consumer Confusion", *Advances in Consumer Research*, 32 (1), pp. 143-150.
- Peter, J.P. and Olson, J.C. (2010), *Consumer Behavior*, 9th edition, Mc-Graw Hill/Irwin, New York.
- Safra, J.E. and Aguilar-Cauz, J. (2011), *Time Almanac 2012*, Encyclopaedia Britannica, Inc., Chicago.
- Schiffman, L.G and Kanuk, L.L., (2010), *Consumer Behavior*, 10th Edition, Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, NJ.
- Schweizer, M., Kotouc, A.J., and Wagner, T. (2006), “Scale Development for Consumer Confusion”, *Advances in Consumer Research*, 33, pp. 184-190.
- Sekaran, U., and Bougie, R., (2010), *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*, Fifth Edition, John Wiley & Sons, Ltd., West Sussex, UK.
- Suling, Y., (2010), “Cheap and Complete”, *The Jakarta Post*, 20 July 2010, <http://www.thejakartapost.com/>, accessed on 15 September 2011.
- Sunny, J. (2011), “Top 10 Best SmartPhones”, www.top10ofall.com, accessed on 12 January 2012.
- Turnbull, P.W., Leek, S., and Ying, G. (2000), “Customer Confusion: The Mobile Phone Market”, *Journal of Marketing Management*, 16 (January-April), pp. 143-163.

- Walsh, G., and Mitchell, V.W., (2010), "The Effect of Consumer Confusion Proneness on Word of Mouth, Trust, and Customer Satisfaction", *European Journal of Marketing*, 44 (6), pp. 838-859.
- Walsh, G., Hennig-Thurau, T., and Mitchell, V.W., (2007), "Consumer Confusion Proneness: Scale Development, Validation, and Application", *Journal of Marketing Management*, 23 (7-8), pp. 697-721.



**PENGARUH TEKNOLOGI, *PERSONAL KNOWLEDGE*
DAN MOTIVASI BERPRESTASI
TERHADAP KINERJA BELAJAR MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PURWOKERTO**

Hermin Endratno

Prodi Manajemen

Universitas Muhammadiyah Purwokerto

E-mail : herminendratno2002@yahoo.com

Abstract

The aims of this research are to test and analyze the influence of technology, personal knowledge and achievement motivation toward the performance of students studying economics faculty of the Muhammadiyah University Purwokerto and to determine which variables are dominant influence on the performance of students studying.

By using multiple regression analysis, the results showed there are influence significant between technology, personal knowledge and achievement motivation toward the performance of students studying of the Faculty of Economics of the Muhammadiyah University Purwokerto. The most dominant variable affecting the performance of students studying is the achievement motivation.

The implication, achievement motivation of students to be more improved again with the award for students who perform well. Technology put to good use in order to increase student performance.

Keyword : *technology, personal knowledge, achievement motivation, the performance of students studying*

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Dalam proses perkuliahan, kinerja belajar mahasiswa amat penting untuk diperhatikan. Hal ini dapat dilihat dari hasil studi berupa KHS yang diterima. Menurut Bernardin dan Russel (1993, p. 382) terdapat 6 kriteria untuk menilai kinerja yaitu (1) *Quality* (tingkatan dimana proses atau penyesuaian pada cara yang ideal di dalam melakukan aktifitas atau memenuhi aktifitas yang sesuai harapan) (2) *Quantity* (jumlah yang dihasilkan diwujudkan jumlah dari siklus aktifitas yang telah diselesaikan.) (3) *Timeliness* (tingkatan di mana aktifitas telah diselesaikan dengan waktu yang lebih cepat dari yang ditentukan dan memaksimalkan waktu yang ada untuk aktifitas lain) (4) *Cost effectiveness* (tingkatan dimana penggunaan sumber daya perusahaan berupa manusia, keuangan, dan teknologi dimaksimalkan untuk mendapatkan hasil yang tertinggi atau pengurangan kerugian dari tiap unit) (5) *Need for supervision* (tingkatan dimana seorang karyawan dapat melakukan pekerjaannya tanpa perlu meminta pertolongan atau bimbingan dari atasannya) (6) *Interpersonal impact* (tingkatan di mana seorang karyawan merasa percaya diri, punya keinginan yang baik, dan bekerja sama di antara rekan kerja)

Teknologi adalah media penyebaran informasi melalui sarana internet yang digunakan untuk mendukung proses perkuliahan. Pemahaman tentang internet yang sudah baik, diharapkan dapat mendukung perkuliahan dalam pemberian tugas terstruktur. Hal ini

mengingat. Internet merupakan sarana yang sesuai untuk mendapat dan menyebarkan informasi, dapat meningkatkan efisiensi belajar baik dari segi waktu dan biaya.

Personal knowledge adalah pengetahuan yang diperoleh mahasiswa berupa pengalaman baik dari kejadian sehari-hari ataupun dari sumber lainnya. Pengalaman bukan hanya diperoleh dari diri sendiri tetapi juga dari orang lain. Akan lebih baik apabila mempelajari pengalaman belajar dari mahasiswa lain/pengalaman belajar dengan teman-teman. Mahasiswa dapat berbagi pengalaman belajar untuk kemajuan bersama. Lebih lanjut kinerja belajar mahasiswa akan mencapai hasil yang lebih maksimal apabila didukung dengan *knowledge* yang dimiliki. Setiap mahasiswa diharapkan dapat terus menggali pengetahuannya dan tidak hanya bergantung atau terpaku pada sistem yang ada. Sehingga dapat dikatakan bahwa setiap mahasiswa mempunyai peran di dalam meningkatkan mutu hasil studinya.

Motivasi dapat mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas. Salah satunya adalah motivasi berprestasi. Motivasi berprestasi ditandai dengan dorongan dari individu memperoleh kesuksesan yang maksimal, menyukai tantangan pekerjaan, ingin menghasilkan prestasi yang tinggi dan semangat bersaing untuk menjadi yang terbaik. (Mc Clelland. 1985). Menurut Mc Clelland, motivasi berprestasi ini harus dikembangkan dan ditumbuhkan pada anggota organisasi, untuk menjamin kemajuan organisasi itu sendiri.

Hasil penelitian sebelumnya oleh N Kosasih dan S Budiani dengan judul Pengaruh *Knowledge Management* Terhadap Kinerja Karyawan *Front Office* Surabaya Plaza Hotel diketahui bahwa *knowledge management* secara tidak langsung mempengaruhi kinerja karyawan, ada pengaruh yang signifikan antara *personal knowledge* terhadap *job procedure* dan faktor yang paling mempengaruhi kinerja adalah teknologi.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk meneliti **Pengaruh Teknologi, Personal Knowledge, dan Motivasi Berprestasi Terhadap Kinerja Belajar Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto**

1.2. Perumusan Masalah

Permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah diantara variabel teknologi, *personal knowledge*, dan motivasi berprestasi, variabel manakah yang mempunyai pengaruh secara langsung yang paling berarti terhadap kinerja belajar mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto

1.3. Hipotesis

1. Teknologi, *personal knowledge*, dan motivasi berprestasi, berpengaruh terhadap kinerja belajar mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto
2. Motivasi berprestasi berpengaruh paling dominan terhadap kinerja belajar mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto

BAB II. METODE PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

2.1. Metode Penelitian

- 1). Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei yaitu dengan meneliti dan meninjau langsung ke lapangan dengan objek penelitian adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto
- 2) **Definisi operasional**
Kinerja adalah catatan *outcome* yang dihasilkan dari fungsi suatu pekerjaan tertentu atau kegiatan selama suatu periode tertentu (Gomes, 1995).

- a. Teknologi adalah media penyebaran informasi melalui sarana internet yang digunakan untuk mendukung proses perkuliahan
Indikator empirik:
 - a. Pemahaman tentang internet sudah baik.
 - b. Frekuensi menggunakan fasilitas internet
 - c. Internet merupakan sarana yang sesuai untuk mendapat dan menyebarkan informasi.
 - d. Pengetahuan akan internet wajib diketahui oleh semua mahasiswa
 - e. Fasilitas internet yang ada saat ini sangat membantu proses belajar
 - f. Fasilitas internet dapat meningkatkan efisiensi belajar baik dari segi waktu dan biaya.
 - g. Frekuensi penggunaan internet untuk mencari informasi dan menambah pengetahuan.
 - h. Pemanfaatan teknologi di kampus sudah benar-benar efektif.
 - i. Fasilitas internet sangat membantu
 - b. *Personal knowledge* adalah pengetahuan yang diperoleh mahasiswa berupa pengalaman baik dari kejadian sehari-hari ataupun dari sumber lainnya.
Indikator empirik:
 - a. Pengalaman bukan hanya diperoleh dari diri sendiri tetapi juga dari orang lain.
 - b. Mendapatkan pengalaman baru setiap hari.
 - c. Pengalaman yang diperoleh memperkaya pengetahuan.
 - d. Akan lebih baik apabila mempelajari pengalaman belajar dari mahasiswa lain
 - e. Mengkomunikasikan pengalaman belajar dengan teman-teman.
 - f. Membagikan pengalaman untuk kemajuan bersama
 - g. Masalah yang dihadapi dapat dijadikan pelajaran yang berharga
 - c. Motivasi berprestasi adalah dorongan dari individu memperoleh kesuksesan yang maksimal, menyukai tantangan pekerjaan, ingin menghasilkan prestasi yang tinggi dan semangat bersaing unruk menjadi yang terbaik.
Indikator empirik:
 - a. Sungguh-sungguh untuk meningkatkan kinerja
 - b. Menikmati tantangan
 - c. Ingin tahu kemajuan yang dicapai
 - d. Pencapaian tujuan yang realistis.
 - e. Menikmati kepuasan dari penyelesaian tugas yang sulit
 - d. Kinerja Belajar adalah kegiatan terkait perkuliahan dan hasil belajar
Indikator :
 - a. Kehadiran kuliah
 - b. Memahami materi
 - c. Keaktifan diskusi kelas
 - d. Mudah mengerjakan tugas
 - e. IPK
- 3). Sumber data
Data primer yaitu data yang diperoleh dari pengamatan langsung pada obyek penelitian. Data primer dalam penelitian ini berupa jawaban responden dari kuesioner
- 4). Metode pengumpulan data
Kuesioner yaitu pembagian daftar pertanyaan kepada responden.
- 5). Metode pengambilan sampel

Sampel diambil dengan menggunakan metode *Purposive Sampling*.

Purposive Sampling dilakukan dengan mengambil orang-orang yang terpilih untuk peneliti menurut ciri-ciri khusus yang diambil oleh sampel itu yang sesuai atau relevan dengan penelitian. (Soeratno dan Lincolin A ;1999)

6). Pengukuran variabel

a. Pengumpulan data-data pokok dilakukan dengan pemberian kuesioner kepada para mahasiswa.

b. Setiap indikator dari variabel-variabel baik variabel dependen maupun variabel independen dinyatakan dalam suatu bentuk pertanyaan. Setiap pertanyaan dibuka peluang kemungkinan lima jawaban. Berdasarkan kelima jawaban tersebut, responden diharapkan memilih satu jawaban yang dianggap paling sesuai dengan dirinya. Masing-masing jawaban memperoleh skor yaitu:

- 1).Jawaban A mendapat skor = 5
- 2).Jawaban B mendapat skor = 4
- 3).Jawaban C mendapat skor = 3
- 4).Jawaban D mendapat skor = 2
- 5).Jawaban E mendapat skor = 1

Skor diperoleh dari setiap pertanyaan dijumlahkan untuk mendapatkan skor gabungan. Nilai total untuk seluruh jawaban dihitung untuk setiap responden.

7). Uji validitas dan reliabilitas

a. Untuk mengetahui hubungan antar variabel digunakan rumus korelasi parsial sebagai berikut (Husein. U ; 2000)

$$R_{xy} = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{\{n\sum x^2 - (\sum x)^2\} \{n\sum y^2 - (\sum y)^2\}}} \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan :

X = skor pertanyaan nomor 1

Y = skor total

b. Untuk uji reliabilitas digunakan rumus (Husein U; 2000):

$$r = \left[\frac{k-1}{k} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_i^2}{\sigma_t^2} \right] \dots\dots\dots(2)$$

Keterangan:

r : reliabilitas instrumen

k : banyaknya butir pertanyaan

σ_t^2 : varians total

$\sum \sigma_b^2$: jumlah varians butir

2.2.. Metode Analisis

1.) Untuk mengetahui besarnya pengaruh teknologi, *personal knowledge* dan motivasi berprestasi terhadap kinerja belajar mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto digunakan analisis regresi berganda. (J.Supranto, 1989).

$$Y = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 \dots\dots\dots(3)$$

Keterangan :

- Y : kinerja belajar mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto
 X_1 : *personal knowledge*
 X_2 : teknologi
 X_3 : motivasi berprestasi
 b_0 : konstanta
 b_1 : koefisien regresi untuk variabel x_1
 b_2 : koefisien regresi untuk variabel x_2
 b_3 : koefisien regresi untuk variabel x_3

- 2). Untuk menguji keberartian koefisien regresi berganda secara keseluruhan digunakan F test sebagai berikut : (J Supranto;1998)

$$F = \frac{R^2 / (k-1)}{(1 - R^2) / (n - k)} \dots\dots\dots(4)$$

Keterangan :

- R^2 : koefisien determinasi berganda
 n : banyaknya pengamatan
 k : banyaknya koefisien

Hipotesis :

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = 0$; tidak ada pengaruh yang berarti $x_{1,2,3}$ terhadap Y

$H_a : b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq 0$; ada pengaruh yang berarti $x_{1,2,3}$ terhadap Y

Kriteria test :

Dengan menggunakan $\alpha = 0,05$

Derajat kebebasan $(k-1) ; (n-k)$

Jika F hitung \leq F tabel, H_0 diterima

Jika F hitung $>$ F tabel, H_0 ditolak

- 3) Untuk mengetahui pengaruh variabel bebas yang paling berpengaruh secara parsial terhadap kinerja belajar mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto, dilakukan uji keberartian koefisien secara parsial menggunakan t test dengan formula sebagai berikut : (J.Supranto :1998)

$$t = \frac{b_j}{Sb_j} \dots\dots\dots(5)$$

Keterangan :

- b_j : koefisien regresi
 Sb_j : kesalahan baku koefisien regresi

Hipotesis :

$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = 0$; tidak ada pengaruh yang berarti $x_{1,2,3}$ terhadap Y

$H_a : b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq 0$; ada pengaruh yang berarti $x_{1,2,3}$ terhadap Y

Kriteria test :

Dengan menggunakan $\alpha = 0,05$

Derajat kebebasan (n-k)

H_0 diterima jika $-t_{\alpha/2} \leq t_0 \leq t_{\alpha/2}$

H_0 ditolak jika $t_0 > t_{\alpha/2}$ atau $t_0 < -t_{\alpha/2}$

- 4) Untuk mengetahui variabel bebas yang mempunyai kontribusi paling besar terhadap variabel terikat akan dibandingkan elastisitasnya dengan menggunakan perhitungan (Pindyck dan Rubinfeld; 1976) :

$$E_j = \frac{B_j X_j}{Y} \dots \dots \dots (6)$$

Keterangan :

E_j : elastisitas

B_j : koefisien regresi

X_j : rata-rata variabel bebas

Y : rata-rata kinerja belajar mahasiswa

J : teknologi, *personal knowledge* dan motivasi berprestasi

Kriteria pengujian :

Hipotesis diterima apabila :

elastisitas motivasi berprestasi > elastisitas teknologi, *personal knowledge*

BAB III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

3.1. Respon Rate

Dalam penelitian ini kuesioner dibagikan kepada mahasiswa Fakultas Ekonomi dengan metode *Purposive Sampling* dengan kriteria mahasiswa aktif kuliah di Fakultas Ekonomi Universitas X Purwokerto. Kuesioner yang dibagikan sebanyak 120 eksemplar. Dari 120 eksemplar terdapat 105 yang dapat dianalisis karena 5 kuesioner tidak kembali dan 10 eksemplar tidak lengkap pengisiannya. Jumlah responden lebih banyak perempuan. Hal ini mengindikasikan mahasiswa yang aktif kuliah lebih banyak perempuan dengan usia 18 dan 19 tahun. Lebih banyak yang menjadi responden adalah program studi manajemen karena mudah ditemui oleh peneliti. Dari jumlah kunjungan penggunaan internet mengindikasikan mayoritas mahasiswa seringkali bahkan setiap hari menggunakan internet sebagai sarana informasi.

1). Uji Validitas Data

Validitas menunjukkan sejauh mana alat pengukur (instrument) mampu mengukur apa yang diukur. Validitas instrumen penelitian ini dapat dilihat dari nilai signifikansi. Jika nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka item pertanyaan dikatakan valid, jika nilai signifikansi lebih dari 0,05 maka item pertanyaan tidak valid. Semua item pertanyaan valid karena nilai signifikansinya yaitu 0,000 lebih kecil dari 0,05.

2).Reliabilitas

Reliabilitas adalah tingkat kestabilan dari suatu alat ukur dalam mengukur suatu gejala. Semakin tinggi reliabilitas maka semakin tinggi tingkat kematapan hasil pengukuran. Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas maka dapat dinyatakan semua variabel teknologi, *personal knowledge*, motivasi berprestasi dan kinerja adalah reliabel karena nilainya lebih dari 0,05

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas maka dapat dinyatakan semua variabel teknologi, *personal knowledge*, motivasi berprestasi dan kinerja adalah reliabel karena nilainya (0,743 ; 0,760 ; 0,775 ; 0,749) lebih dari 0,05.

3) Uji regresi berganda

Hasil analisis regresi berganda adalah sebagai berikut :

$$Y = 10.160 + 0,027 X_1 + 0,151 X_2 + 0,266 X_3$$

$b_0 = 10,160$ artinya bahwa kinerja belajar meningkat sebesar 10,160 satuan jika tidak terdapat pengaruh dari variabel teknologi, *personal knowledge* dan motivasi berprestasi

$b_1 = 0,027$ artinya bahwa kinerja belajar meningkat sebesar 0,027 satuan jika variabel teknologi meningkat satu satuan, *personal knowledge* dan motivasi berprestasi bernilai konstan

$b_2 = 0,151$ artinya bahwa kinerja belajar meningkat sebesar 0,151 satuan jika variabel *personal knowledge* meningkat satu satuan, teknologi dan motivasi berprestasi bernilai konstan

$b_3 = 0,266$ artinya bahwa kinerja belajar meningkat sebesar 0,266 satuan jika variabel motivasi berprestasi meningkat satu satuan, *personal knowledge* dan teknologi bernilai konstan

Berdasarkan hasil uji determinasi dapat diperoleh nilai *adjusted R²* sebesar 0,214 (21,4 %). Berarti kinerja mahasiswa dipengaruhi oleh variasi besarnya variabel teknologi, *personal knowledge* dan motivasi berprestasi sedangkan 79,6 % dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti seperti keaktifan mahasiswa, tugas terstruktur

Berdasarkan hasil analisis uji F dapat diketahui bahwa variabel teknologi , *personal knowledge* dan motivasi berprestasi secara simultan berpengaruh signifikan. Nilai F 10,354 dengan nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari nilai α sebesar 0,05. Dengan demikian hipotesis pertama yang mengatakan bahwa teknologi, *personal knowledge*, dan motivasi berprestasi, berpengaruh terhadap kinerja belajar mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto diterima

Berdasarkan hasil analisis uji t dapat diketahui bahwa variabel teknologi secara parsial berpengaruh tidak signifikan terhadap kinerja mahasiswa. Hal ini dapat ditunjukkan nilai t tabel 0,444 dengan signifikansi 0,658 lebih besar dari nilai alpha (α) sebesar 0,05. Demikian pula variabel *personal knowledge* secara parsial berpengaruh tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja belajar mahasiswa. Sedangkan variabel motivasi berprestasi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja belajar mahasiswa

Berdasarkan uji elastisitas, diketahui variabel yang paling berpengaruh adalah variabel motivasi dengan nilai elastisitas 0,213, diikuti variabel *personal knowledge* dengan nilai elastisitas 0,154 dan yang paling rendah pengaruhnya adalah variabel teknologi. Dengan demikian hipotesis kedua yang mengatakan motivasi berprestasi berpengaruh paling dominan terhadap kinerja belajar mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Purwokerto diterima.

3.2. Pembahasan

Hasil analisis data menunjukkan adanya pengaruh secara simultan variabel teknologi, personal knowledge dan motivasi terhadap kinerja mahasiswa. Hal ini menunjukkan perubahan secara bersama – sama penggunaan teknologi, pengetahuan mahasiswa dan motivasi mempengaruhi kinerja belajar mahasiswa. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Kosasih variabel teknologi, *job prosedur* dan *personal knowledge* berpengaruh signifikan.

Secara parsial variabel teknologi dan *personal knowledge* tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja belajar mahasiswa. Hanya variabel motivasi berprestasi saja yang berpengaruh secara parsial.

Teknologi tidak mempengaruhi kinerja belajar mahasiswa. Hal ini tidak sejalan dengan hasil penelitian Kosasih yang mana teknologi dan *personal knowledge* berpengaruh secara parsial terhadap kinerja karyawan. Hal ini dapat disebabkan karena karyawan berbeda dengan mahasiswa yang mana karyawan menggunakan teknologi dan berusaha menambah pengetahuannya untuk mempercepat proses bekerja agar memiliki kinerja baik. Sedangkan mahasiswa tidak dapat memanfaatkan teknologi dan pengetahuannya untuk meningkatkan prestasinya karena mereka memanfaatkan teknologi dalam hal ini internet lebih banyak digunakan sebagai sarana hiburan bukan untuk mencari informasi/referensi untuk menunjang tugas akademiknya. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan penggunaan teknologi dalam hal ini internet tidak merubah kinerja belajar mahasiswa. Keadaan ini dapat disebabkan penggunaan internet yang relatif sering (dari data diperoleh 3-4 hari dalam seminggu menggunakan internet sebanyak 42 % dan mahasiswa yang berkunjung ke internet 36 %) tidak digunakan untuk menunjang tugas akademik namun hanya untuk hiburan saja. Hal ini dapat disebabkan dalam memberikan tugas-tugas perkuliahan secara umum dosen belum optimal dalam memanfaatkan informasi dari internet walaupun beberapa dosen telah menggunakan e-mail dan blog dalam mengumpulkan tugas.

Personal knowledge tidak mempengaruhi kinerja belajar mahasiswa. Hal ini dapat disebabkan oleh belum adanya budaya berbagi pengalaman belajar diantara mahasiswa. Pengalaman hanya diperoleh dari diri sendiri bukan dari orang lain. Misalnya berdasarkan target IPK atau pengalaman belajar pada semester sebelumnya. Selain itu, juga belum adanya budaya berbagi pengalaman untuk kemajuan bersama.

Motivasi berprestasi mahasiswa berpengaruh terhadap kinerja belajar mahasiswa. Hal ini dapat disebabkan karena mahasiswa dapat memotivasi diri sendiri untuk berprestasi. Beberapa mahasiswa menetapkan target kuliah tepat waktu sehingga memotivasi untuk mencapai target tersebut.

Kelemahan dalam penelitian ini adalah berdasarkan hasil perhitungan nilai R^2 adjusted sebesar 21,4% artinya besarnya variabel kinerja dipengaruhi oleh variasi besarnya teknologi, *personal knowledge* dan motivasi berprestasi hanya sebesar 21,4 % dan sisanya 78,6 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti seperti sistem penilaian dosen, keaktifan mahasiswa. Oleh karena itu perlu ada penelitian lanjutan dengan menambah variabel-variabel yang mempengaruhi kinerja belajar mahasiswa, dengan menambah sampel agar lebih mewakili populasi.

BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN

4.1. Kesimpulan

Dari hasil analisis data dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh secara simultan variabel teknologi, *personal knowledge* dan motivasi terhadap kinerja mahasiswa. Walaupun secara parsial variabel teknologi, *personal knowledge* tidak berpengaruh secara signifikan, hanya motivasi berprestasi yang berpengaruh secara signifikan.
2. Variabel motivasi berprestasi merupakan variabel yang paling berpengaruh terhadap kinerja mahasiswa.

4.2. Saran

1. Pemberian perkuliahan sebaiknya dosen lebih banyak lagi memanfaatkan internet sebagai sumber referensi sehingga penggunaannya tidak hanya digunakan sebagai hiburan yang dapat mengakibatkan efek negatif yang dapat menurunkan kinerja mahasiswa.
2. Pihak staff pengajar harus bisa memotivasi mahasiswa dengan cara lebih baik lagi misalnya dengan penghargaan terhadap mahasiswa yang aktif dalam perkuliahan.
3. Penelitian selanjutnya menambah variabel-variabel yang mempengaruhi kinerja mahasiswa seperti keaktifan dalam kelas, peran mahasiswa dalam diskusi kelompok.

DAFTAR PUSTAKA

- Ali K. Al-Khalifa and S.E. Peterson.2002.On The Relationship Between Initial Motivation, And Satisfaction And Performance In Joint Ventures *European Journal of Marketing* Vol. 38 No. 1/2, 2004 pp. 150-174
- Ardichvilli, A. (2002). Knowledge management, human resource department, and internet technology. *Advances In Developing Human Resources*, 4, (451), pp. 4 – 5.
- Anshori, Y. (2004). Analisis Keunggulan Bersaing Melalui Penerapan Knowledge Management Dan Knowledge-Based Strategy di Surabaya
- Baruch, Yehuda Mark Fenton O Creevy, Patricia Hind, Eran Vigoda Gadot.2004. Prosocial Behavior and Job Performance : Does The Need for Control and the Need for Achievement Make a Difference ? *Journal Social Behavior and Personality* 21004 399 – 412
- Bateman, T. S., & Snell, S. A. (2002). *Management competing in the new era* (5th ed.). Irwin: McGraw-Hill.
- Bernardin, R. A. (1993). *Human resource management: An experimental approach*. Singapore
- Gomes, C.F (1995). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Andi Offset, Yogyakarta
- Kosasih dan Budiani (2009) Pengaruh *Knowledge Management* Terhadap Kinerja Karyawan *Front Office* Surabaya Plaza Hotel
- Soeratno dan Lincolin (1999) *Metode Penelitian*, BPFE, Yogyakarta
- Supranto, (1998) *Statistik Induktif*, Erlangga, Jakarta
- Umar Husein (2000) *Riset Pemasaran*, Gramedia, Jakarta

Analisa Tipe Kesalahan dalam Memprediksi Kepailitan Menggunakan Metode Altman Z Score pada Perusahaan *Food and Beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia

Vera Intanie Dewi dan Felisca O

Universitas Katolik Parahyangan Bandung

veraintanie@yahoo.com

Abstract

The purpose of this study is to predict bankruptcy and to determine error type of Food and Beverages companies that listed in Indonesia Stock Exchange by using method of Altman Z-Score. This study used sample of 13 food and beverages companies that its financial statements presented in Indonesia stock Exchange and had published in the media for the period of 2006-2010. The results are: there are 3 companies that included in bankrupt category, 6 companies outside bankrupt category and 4 companies in the gray area in 2006 and 2007. While for the year 2008, 5 companies included in bankrupt category, 5 companies outside bankrupt category and 3 companies in the gray area. The result of financial analysis for two years after the prediction shows that in 2008 five companies are facing financial distress and 8 companies are not bankrupt. While for 2009 and 2010, the result show that two companies are facing financial distress and 11 companies are not bankrupt for 2009, one company is financial distress and 12 companies are not bankrupt for 2010. From the prediction result, it also can be known the error types.

Keywords: Altman Z Score, bankruptcy, beverages companies, financial distress

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Persaingan dunia usaha yang makin kompetitif menuntut perusahaan untuk bisa menciptakan produk yang mampu bersaing agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Persaingan dan risiko bisnis yang selalu ada, harus mampu dihadapi dan diminimalisasi agar perusahaan terus tumbuh dan berkembang menjadi perusahaan yang unggul. Keberhasilan dan kegagalan perusahaan dalam persaingan bisnis, salah satunya ditunjukkan dalam peningkatan atau penurunan kinerja perusahaan. Secara keuangan, kinerja perusahaan akan terlihat dalam laporan keuangan perusahaan yang merupakan salah satu sumber informasi bagi para pembuat keputusan perusahaan, investor, kreditor, pemasok, pemerintah, karyawan dan masyarakat untuk mengetahui posisi keuangan perusahaan, kinerja serta perubahan posisi keuangan perusahaan yang biasanya informasi ini dirangkum dan disajikan dalam bentuk rasio-rasio keuangan.

Masuknya produk-produk makanan dan minuman (*food and beverages*) dari luar negeri seperti Cina, Malaysia, Thailand dll menjadikan persaingan di industri ini semakin berat. Apalagi maraknya pemberitaan produk-produk makanan dan minuman yang dijual sangat murah meskipun dibuat dengan bahan-bahan yang tidak layak dikonsumsi menunjukkan daya beli masyarakat yang masih kurang akan produk-produk makanan dan minuman yang sudah teruji di badan POM Indonesia. Kondisi ini dapat berdampak pada kelangsungan hidup perusahaan yang bergerak di bidang tersebut. Ketidakmampuan

perusahaan dalam bersaing dan mempertahankan hidup usahanya akan menyebabkan perusahaan mengalami kesulitan keuangan seperti ketidakmampuan melunasi hutang, *default* atau pelanggaran janji dengan kreditur, kegagalan usaha bahkan kebangkrutan. Kondisi ini bagi perusahaan dapat menimbulkan biaya baik langsung maupun tidak langsung yang tidak sedikit.

Dalam perkembangannya, perusahaan ataupun pihak lain dapat melakukan analisa untuk memprediksi kebangkrutan/kepailitan suatu perusahaan salah satunya bisa menggunakan metode Altman Z score. Namun metode ini memiliki 2 tipe kesalahan yaitu tipe kesalahan 1 diprediksi tidak pailit sedangkan kejadian sebenarnya pailit. Tipe 2 yakni diprediksi pailit tetapi kejadian sebenarnya adalah tidak pailit. Kedua tipe kesalahan yang tidak sesuai prediksi tersebut menimbulkan konsekuensi biaya yang berbeda, yaitu kesalahan tipe 1 menimbulkan dampak munculnya biaya lebih besar dibandingkan kesalahan tipe 2. Hasil prediksi kebangkrutan tidak hanya berguna untuk pihak internal perusahaan dalam evaluasi kinerjanya, tapi juga dapat digunakan oleh pihak eksternal seperti kreditor, investor, pemerintah, auditor, dimana prediksi kebangkrutan perusahaan dapat membantu pembuat keputusan untuk menentukan sikap terhadap perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan.

Berdasarkan paparan diatas, penulis tertarik menulis makalah yang berjudul **Analisa Tipe Kesalahan dalam memprediksi Kepailitan Perusahaan *Food and Beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan menggunakan Metode Altman Z Score**. Makalah ini merupakan hasil penelitian yang telah penulis lakukan sebelumnya.

1.2. Perumusan Masalah

1. Bagaimana hasil prediksi kepailitan dari perusahaan food and beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk periode tahun 2006-2008 dengan metode Altman Z Score?
2. Bagaimana kondisi kinerja keuangan yang sebenarnya terjadi pada perusahaan Food and Beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2008-2010?
3. Adakah Tipe kesalahan yang terjadi dalam prediksi kepailitan menggunakan metode Z Score Altman untuk perusahaan Food and Beverages yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia?

II. STUDI/RISET TERDAHULU

Kepailitan suatu perusahaan tidak serta merta begitu saja terjadi. Kepailitan suatu perusahaan biasanya ditandai dengan terjadinya *financial distress* (kesulitan keuangan). *Financial distress* seperti ketidakmampuan melunasi hutang, kegagalan dan *default*, terjadi sebelum perusahaan mengalami kepailitan (bangkrut). Kesulitan keuangan (*financial distress*) menurut Sundjaja (2010: 463) yang dikutip dari Ross (2008) adalah situasi dimana arus kas operasi tidak mencukupi untuk membiayai kewajiban sekarang yang ada seperti membayar hutang usaha atau membayar bunga, dan hal ini memaksa perusahaan untuk mengambil tindakan perbaikan. Kesulitan keuangan didefinisikan sebagai ketidakmampuan perusahaan untuk memenuhi kewajiban-kewajibannya (*insolvency*).

Plat dan Plat (2002:12-15) mendefinisikan *financial distress* sebagai tahap penurunan kondisi keuangan yang terjadi sebelum terjadinya kebangkrutan ataupun likuidasi.

Kepailitan merupakan kesulitan keuangan yang sangat parah sehingga perusahaan sudah tidak mampu lagi menjalankan perusahaan dengan baik. Kepailitan atau kebangkrutan juga bisa didefinisikan merupakan suatu keadaan atau situasi dimana perusahaan mengalami kekurangan atau ketidakcukupan dana untuk menjalankan atau melanjutkan usahanya.

Kepailitan dapat disebabkan oleh beberapa faktor, yakni:

1. Sistem perekonomian. Sistem perekonomian yang kurang mendukung seperti terjadinya krisis ekonomi, akan memicu semakin cepatnya kepailitan perusahaan yang mungkin pada awalnya kurang sehat. Selain itu sistem perekonomian yang banyak dikendalikan oleh persaingan bebas, juga akan menyebabkan perusahaan yang tidak mampu melakukan inovasi dalam menghadapi persaingan.
2. Faktor-faktor ekstern perusahaan. Bencana alam atau kecelakaan yang sewaktu-waktu menjadi risiko bisnis perusahaan merupakan hal yang sulit diantisipasi oleh perusahaan yang dampaknya seringkali memaksa perusahaan untuk menutup ataupun menghentikan usahanya.
3. Faktor-faktor intern perusahaan. Faktor intern penyebab kepailitan biasanya terjadi karena pengambilan keputusan dan penentuan kebijakan dan strategi perusahaan yang kurang tepat. Manajemen yang tidak efisien dan penyalahgunaan wewenang dan jabatan juga dapat menjadi salah satu penyebab terjadinya kepailitan perusahaan.

Memprediksi kemungkinan terjadinya *financial distress* dan kepailitan dapat dilihat dan diukur melalui analisa rasio keuangan dan menggunakan metode Altman Z Score. Metode prediksi kepailitan ini menggunakan beberapa rasio dari analisa laporan keuangan yang kemudian dimasukkan ke dalam model perhitungan sehingga akan menghasilkan angka yang dapat mengindikasikan perusahaan mengalami pailit, kesulitan keuangan (*Financial Distress*) ataupun tidak pailit.

2.1. Prediksi kepailitan menggunakan metode Altman Z Score

Prediksi kepailitan akan sangat membantu pembuat keputusan dalam perusahaan menentukan sikap maupun strategi baru terhadap perusahaan yang mengalami kesulitan perusahaan. Selain pihak manajemen perusahaan pihak-pihak lain seperti kreditur, investor, pembuat keputusan regulasi, pemerintah dan auditor juga berkepentingan akan hasil dari prediksi kepailitan. Prediksi kebangkrutan dengan analisis univariat pertama kali dikembangkan oleh Beaver (1967:71-127). Beaver menemukan enam indikator rasio keuangan yang bisa digunakan sebagai prediktor perusahaan yang mengalami kebangkrutan dan yang masih beroperasi (tidak bangkrut) beberapa saat sebelum kebangkrutan terjadi. Kemudian Altman (1968) menentukan 5 faktor untuk mengukur kebangkrutan suatu perusahaan dan menetapkan sebagai dasar bagi peneliti lain dalam mengukur validitas dari model multivariat.

Model skor Z Altman adalah model multivariat untuk memprediksi kepailitan perusahaan (Sundjaja, 2010:464). Model ini menggunakan rasio laporan keuangan dan analisis diskriminan berganda untuk memprediksi kepailitan bagi perusahaan manufaktur yang merupakan perusahaan publik. Edward L. Altman merumuskan formula Z-Score yang secara umum dapat digunakan untuk mengukur kesehatan keuangan suatu perusahaan pada tahun 1968. Pengukuran rasio Altman dilakukan untuk mengetahui potensi kebangkrutan atau kepailitan dengan perhitungan Z score.

$$Z(0) = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5$$

Keterangan:

Z(0) = indeks kepailitan perusahaan manufaktur yang go publik

- X1 = *Working capital/total asset*
= Modal kerja/ Total Aktiva
- X2 = *Retained Earning/Total Asset*
= Laba ditahan/ Total Aktiva
- X3 = *Earning before interest and taxes/total asset*
= Laba sebelum bunga dan pajak/total aktiva
- X4 = *Market value equity/bookvalue of total liabilities*
= Nilai pasar ekuitas/total kewajiban
- X5 = *Sales/Total Assets*
= Penjualan/total aktiva

Nilai Z Score akan menjelaskan kondisi keuangan perusahaan manufaktur yang terbagi dalam beberapa klasifikasi:

1. Untuk nilai Z score lebih kecil atau sama dengan 1.81 berarti perusahaan mengalami kesulitan keuangan dan risiko tinggi atau dengan kata lain pailit.
2. Apabila Z score antara 1.81 sampai atau sama dengan 2.99, maka perusahaan dianggap berada dalam daerah abu-abu (*grey area*). Pada kondisi ini perusahaan mengalami masalah keuangan yang harus ditangani dengan penanganan manajemen yang tepat. Perusahaan bisa pailit atau tidak pailit.
3. Z score lebih besar dari 2.99 memberikan penilaian bahwa perusahaan berada dalam keadaan yang sehat atau perusahaan tidak pailit.

Namun model prediksi Z score Altman memiliki 2 tipe kesalahan yaitu:

1. Kesalahan tipe 1 adalah kesalahan prediksi perusahaan tidak akan pailit/baik tetapi pada kenyataannya perusahaan menjadi pailit.
2. Kesalahan tipe 2 adalah kesalahan prediksi perusahaan akan pailit tetapi pada kenyataannya perusahaan tidak pailit.

Dalam tulisannya Abdul Rosyid, SE., MM mengatakan bahwa Metode Altman Z Score sangat efektif untuk dapat memprediksi kepailitan/kebangkrutan 2 tahun sebelum terjadinya kebangkrutan yang sebenarnya dan untuk beberapa kasus model ini dapat memprediksi kebangkrutan 4 atau 5 tahun sebelumnya. Penelitian mengenai *financial distress* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, pernah dilakukan oleh Yulia Purwanti –FE UII Yogyakarta (2005). Dari hasil penelitian tersebut diperoleh kesimpulan bahwa dari sampel sebanyak 38 perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, sebanyak 28 perusahaan mengalami finansial distress dan 10 perusahaan tidak mengalami financial distress. Penelitian lainnya juga pernah dilakukan oleh Anggraeni Wisnu Wijayanti mengenai Analisis Diskriminan Model Altman (Z-Score) untuk memprediksi tingkat kebangkrutan pada perusahaan Textile dan Garment Go-Public di Bursa Efek Indonesia pada tahun 1997-2008. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kesalahan klasifikasi model sebesar 13.3% untuk kesalahan tipe I dan 6.67% untuk kesalahan tipe II yang muncul dari hasil prediksi kebangkrutan. Penelitian ini menunjukkan bahwa Z-Score Altman dapat digunakan dalam memprediksi kebangkrutan pada perusahaan textile dan garment di Bursa Efek Indonesia.

III. METODE PENELITIAN

Metode yang dipakai adalah metode analisa deskriptif, yaitu penelitian yang bertujuan menggambarkan keadaan yang sebenarnya tampak pada saat penelitian dilaksanakan,

dengan cara mengumpulkan data, menganalisa data yang ada dan menginterpretasikan data yang didapat, kemudian membuat kesimpulan dan saran dari hasil penelitian tersebut.

Objek penelitian ini adalah perusahaan yang termasuk dalam *sub sektor food and beverages* yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan laporan keuangannya dipublikasikan di BEI. Perusahaan yang termasuk dalam sub sektor food and beverages yang tercatat dalam sektor *Consumer Good Industry* di BEI ini jumlahnya sebanyak 15 perusahaan, yakni sebagai berikut:

Tabel. Perusahaan *Food and Beverages* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia

NO	KODE SAHAM	NAMA PERUSAHAAN	TANGGAL PENCATATAN	SHARES
1	ADES	AKASHA WIRA INTERNATIONAL TBK	13 JUNI 1994	589,896,800
2	AISA	TIGA PILAR SEJAHTERA FOOD TBK	11 JUNI 1997	1,672,000,000
3	AQUA	AQUA GOLDEN MISSISSIPPI TBK	1 MARET 1990	13,162,473
4	CEKA	CAHAYA KALBAR TBK	9 JULI 1996	297,500,000
5	DAVO	DAVOMAS ABADI TBK	22 DESEMBER 1994	12,403,711,320
6	DLTA	DELTA DJAKARTA TBK	12 FEBRUARI 1984	16,013,181
7	ICBP	INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR TBK	7 OKTOBER 2010	5,830,954,000
8	INDF	INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK	14 JULI 1994	8,780,426,500
9	MLBI	MULTIBINTANG INDONESIA TBK	17 JANUARI 1994	21,070,000
10	MYOR	MAYORA INDAH TBK	4 JULI 1990	766,584,000
11	PSDN	PRASIDHA ANEKA NIAGA TBK	18 OKTOBER 1994	1,440,000,000
12	ROTI	NIPPON INDOSARI CORPORINDO TBK	28 JUNI 2010	1,012,360,000
13	SKLT	SEKAR LAUT TBK	8 SEPTEMBER 1993	690,740,500
14	STTP	SIANTAR TOP TBK	16 DESEMBER 1996	1,310,000,000
15	ULTJ	ULTRAJAYA MILK TBK	2 JULI 1990	2,888,382,000

Sumber: BEI (www.idx.co.id)

Penulis mengambil data sampel sebanyak 13 perusahaan dari populasi yang digunakan yaitu perusahaan *Food and Beverages* sejumlah 15 perusahaan yang laporan keuangannya dipublikasikan di BEI periode 2006-2010. Dua perusahaan yang tidak dijadikan sampel yaitu: PT.Nippon Indosari Corporindo Tbk dan Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, karena ketidak tersediaan data Laporan Keuangan yang diperlukan dalam penelitian ini secara lengkap yaitu periode 2006 -2010. Kedua perusahaan tersebut baru tercatat di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2010.

Untuk memprediksi kepailitan akan dihitung rasio-rasio keuangan perusahaan-perusahaan yang dipakai sampel dalam penelitian ini selama tahun 2006-2010, setelah itu rasio akan dianalisa dan dimasukkan kedalam model Altman untuk menghasilkan Z score yang digunakan untuk mengklasifikasi kedalam 3 kategori yaitu pailit, ragu-tagu dan tidak pailit. Kondisi perusahaan sebenarnya akan diklasifikasikan kedalam 3 kategori yaitu pailit/bangkrut, mengalami kesulitan keuangan dan tidak pailit. Kondisi perusahaan setelah prediksi ditentukan berdasarkan analisa rasio keuangan yaitu: rasio likuiditas, rasio aktivitas, rasio hutang, rasio profitabilitas dan rasio pasar. Kedua kondisi ini akan diperbandingkan dan dianalisa secara diskriptif untuk melihat tipe kesalahan yang terjadi dalam prediksi kepailitan dengan model Z Score Altman. Menurut Abdul Rosyid, SE., MM, metode Altman Z Score sangat efektif untuk dapat memprediksi kebangkrutan 2 tahun sebelum terjadinya kebangkrutan yang sebenarnya. Sehingga dalam penelitian ini penulis akan mengitung Z Score Altman tahun 2006, 2007 dan 2008 untuk memprediksi kepailitan perusahaan untuk 2 tahun mendatang. Tipe kesalahan yang akan terjadi dilihat dengan membandingkan hasil prediksi kepailitan dengan Z Score dengan keadaan sebenarnya pada 2 tahun kemudian yaitu kondisi perusahaan tahun 2008 untuk tahun 2006, tahun 2009 untuk tahun 2007 dan tahun 2010 untuk tahun 2008. Kondisi sebenarnya dianalisa dengan

menggunakan rasio keuangan yaitu rasio likuiditas, rasio aktivitas, rasio hutang, rasio profitabilitas dan rasio pasar.

Teknik pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini adalah dengan mengambil data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan-perusahaan tersebut dan dihitung rasio-rasio keuangannya untuk digunakan untuk menghitung score Z Altman. Perusahaan akan diklasifikasikan berdasarkan hasil perhitungan Score Z Altman dan kondisi sebenarnya juga dianalisa melalui rasio-rasio keuangan. Hasil dari klasifikasi akan dibandingkan untuk melihat kesalahan yang terjadi dalam prediksi kepailitan dibandingkan keadaan sebenarnya dan dianalisis secara deskriptif sehingga secara umum dapat menggambarkan kondisi perusahaan-perusahaan ini.

Model Altman Z Score:

$$Z(0) = 1,2 \frac{\text{Modal kerja}}{\text{Total aktiva}} + 1,4 \frac{\text{Laba ditahan}}{\text{Total Aktiva}} + 3,3 \frac{\text{Laba sebelum bunga dan pajak}}{\text{total aktiva}} + 0,6 \frac{\text{Nilai pasar Ekuitas}}{\text{Total Kewajiban}} + 1,0 \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Aktiva}}$$

Model ini menghasilkan 3 kriteria yaitu:

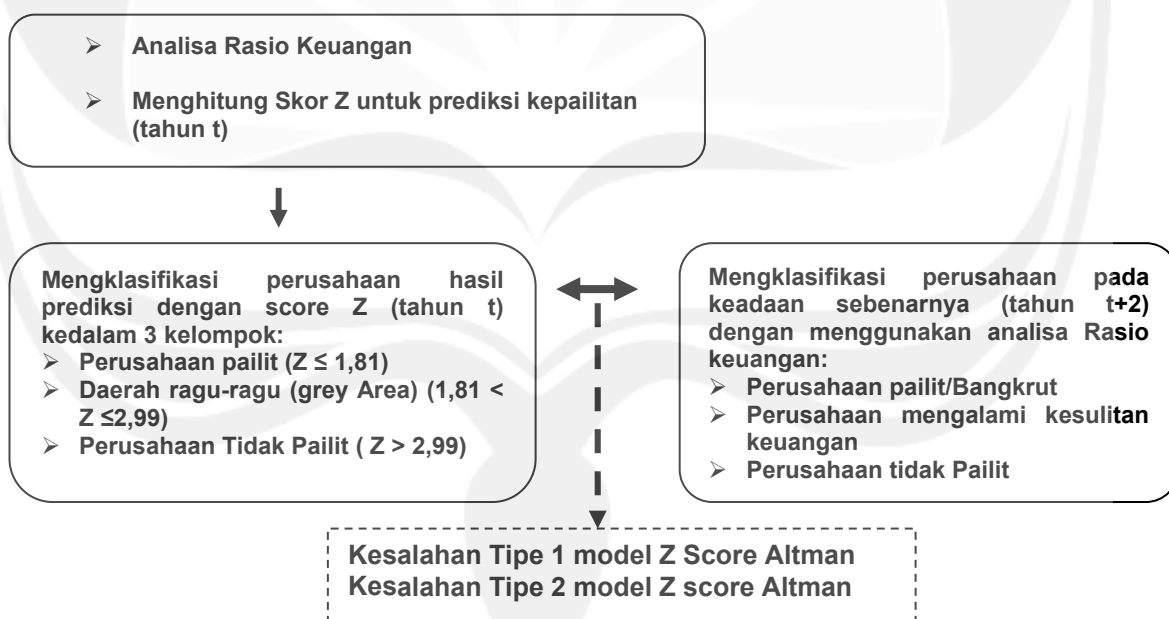
- Z Score $\leq 1,81$ dikategorikan sebagai perusahaan yang memiliki tingkat kesulitan keuangan yang sangat besar dan berisiko tinggi sehingga kemungkinan mengalami pailit cukup besar.
- $1,81 < Z \text{ score} \leq 2,99$ berada didaerah ragu-ragu (gray area), sehingga dikategorikan perusahaan yang memiliki tingkat kesulitan keuangan namun tingkat kepailitan dan tingkat terselamatkannya sama besar.
- Z Score $> 2,99$ dikategorikan perusahaan yang sangat sehat sehingga tidak mengalami kesulitan keuangan ataupun akan mengalami kepailitan.

Setelah diketahui kategori perusahaan menggunakan model Z score Altman dan diketahui kondisi/kejadian sebenarnya dari perusahaan tersebut yaitu perusahaan dalam kondisi pailit, tidak pailit dan kesulitan keuangan (*Financial Distress*) maka dapat dianalisa lebih lanjut adakah kesalahan dalam prediksi kepailitan tersebut. Ada 2 tipe kesalahan dalam prediksi kepailitan, yakni (1). Kesalahan tipe 1 dimana prediksi kejadian adalah pailit namun kejadian sebenarnya adalah pailit, (2) Kesalahan tipe 2 adalah prediksi kejadian adalah pailit tetapi kejadian sebenarnya adalah tidak pailit.

Operasionalisasi Variabel

	Sub Variabel	Indikator
Prediksi Kepailitan Tahun ke t	Pailit	$Z \text{ Score} \leq 1,81$
	Ragu-ragu	$1,81 < Z \text{ score} \leq 2,99$
	Tidak Pailit	$Z \text{ Score} > 2,99$
Kondisi Keuangan tahun t+2	Tidak Pailit	Rasio lancar ≥ 1
		Rasio Mampu bayar bunga positif
		Margin laba kotor positif
		Margin laba bersih positif
		Margin laba operasi positif
		Rasio Harga pasar per nilai buku positif
		Rasio Harga pasar per pendapatan positif
	Kesulitan Keuangan	Rasio lancar < 1
		Rasio Mampu bayar bunga negatif
		Margin laba kotor negatif
		Margin laba bersih negatif
		Margin laba operasi negatif
		Rasio Harga pasar per nilai buku negatif
		Rasio Harga pasar per pendapatan negatif
	Pailit	perusahaan bankrut dan tutup

Bagan Metode Penelitian



IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Prediksi Kepailitan Menggunakan Score Z Altman

Untuk tahun 2006, terdapat 3 perusahaan yang diprediksi pailit yaitu PT.Akasha Wira International Tbk, PT.Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk dan PT.Prasidha Aneka Niaga Tbk. Masing-masing memiliki nilai score Z Altman sebesar -4.531, 0.938 dan -0.489. Sebanyak 4 perusahaan dalam kondisi *gray area* (daerah ragu-ragu) yaitu PT.Cahaya

Kalbar Tbk, Davomas Abadi Tbk, PT.Indofood Sukses Makmur Tbk dan PT.Ultrajaya Milk Tbk dengan nilai score Z Altman masing-masing sebesar 2.941, 2.784, 2.849 dan 2.814 . Sedangkan yang diprediksi tidak pailit ada 6 perusahaan dengan nilai score $Z \geq 2,99$ yaitu PT.Aqua Golden Mississippi Tbk, PT.Delta Djakarta Tbk, Multibintang Indonesia Tbk, Sekar Laut Tbk, Siantar Top Tbk dan Mayora Indah Tbk.

Sedangkan untuk tahun 2007 terdapat tiga perusahaan yang memiliki score Z Altman $\leq 1,81$ yaitu Akasha Wira International Tbk, Prasadha Aneka Niaga Tbk dan Sekarlaut Tbk,. Sedangkan PT.Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk yang diprediksi pailit di tahun 2006, pada tahun 2007 termasuk salah satu dari ke empat perusahaan yang diprediksi dalam grey area (daerah ragu-ragu) dengan nilai score Z Altman berkisar $1.81 < Z < 2.99$. Tiga perusahaan lainnya yaitu Cahaya Kalbar Tbk, Davomas Tbk dan Indofood Sukses Makmur Tbk. Sedangkan 5 perusahaan yang diprediksi tidak pailit di tahun 2006, pada tahun 2007 juga diprediksi tidak pailit yaitu PT.Aqua Golden Mississippi Tbk, PT.Delta Djakarta Tbk, Multibintang Indonesia Tbk, Siantar Top Tbk dan Mayora Indah Tbk. Sedangkan 1 perusahaan lain yang juga diprediksi tidak pailit ditahun 2007 yaitu Ultrajaya Milk Tbk, dimana perusahaan tersebut ditahun sebelumnya diprediksi dalam daerah ragu-ragu

Pada tahun 2008 terdapat 5 perusahaan yang diprediksi pailit yaitu PT.Akasha Wira International Tbk dan PT.Prasidha Aneka Niaga Tbk. Sedangkan tiga perusahaan lainnya yaitu Tiga Pilar Sejahtera Tbk, Davomas Tbk dan PT.Indofood Sukses Makmur Tbk, dimana PT Indofood dalam periode 2 tahun sebelumnya diprediksi termasuk dalam kategori grey area. Pada tahun 2008 , tiga perusahaan diprediksi masuk dalam kategori grey area, dimana dua perusahaan pada tahun sebelumnya yaitu 2006 dan 2007 diprediksi tidak pailit yaitu Siantar Top Tbk dan Mayora Indah Tbk. Dan satu perusahaan yang diprediksi dalam kategori grey area yaitu PT. Sekarlaut Tbk. Sedangkan perusahaan yang masih terus diprediksi tidak pailit adalah Aqua Golden Mississippi Tbk, Multibintang Indonesia Tbk dan Delta Djakarta Tbk. Perusahaan lainnya yang juga diprediksi tidak pailit adalah Ultrajaya Tbk dan cahaya Kalbar Tbk.

Dari hasil analisa prediksi kepailitan menggunakan Score Z Altman, terdapat 3 perusahaan yang secara konsisten diprediksi tidak pailit dari tahun 2006-2008 yaitu Aqua Golden Mississippi Tbk, Multibintang Indonesia Tbk dan Delta Djakarta Tbk. Sedangkan perusahaan yang diprediksi pailit secara konsisten dari tahun 2006-2008 yaitu Akasha Wira International Tbk dan Prasadha Aneka Niaga Tbk. Sedangkan 8 perusahaan lainnya mengalami perubahan hasil prediksi dari waktu ke waktu.

4.2.Kondisi Kinerja Keuangan

- **Akasha Wira International Tbk**

Dari hasil perhitungan beberapa rasio likuiditas menunjukkan bahwa PT.Akasha Wira International mengalami kesulitan keuangan (*financial distress*) yaitu pada sisi likuiditas di tahun 2008 dengan ditunjukkan modal kerja kerja negatif dan rasio lancar sebesar 0.51 serta rasio mampu bayar bunga sebesar -11.61. Ini berarti ditahun 2008 perusahaan tidak bisa memenuhi kewajiban lancar maupun kewajiban membayar bunga pinjaman. Tahun 2009 dan 2010, kondisi likuiditas maupun kemampuan perusahaan membayar kewajiban bunga perusahaan mulai membaik yaitu indikator rasio lancar > 1 . Kondisi ini juga dapat dilihat dari rasio profitabilitas dimana margin laba kotor, margin laba operasi, margin laba bersih , hasil atas asset dan hasil atas ekuitas pada tahun 2008 bernilai negatif dan berangsur membaik di tahun 2009 dan 2010. Untuk rasio hutang juga menunjukkan bahwa *leverage* perusahaan cukup besar ditahun 2008 dibandingkan tahun 2009 dan 2010. Dari hasil analisa, menunjukkan

bahwa kondisi PT.Akasha Wira International, Tbk pada tahun 2008 adalah mengalami kesulitan keuangan (*financial distress*) sedangkan tahun 2009 dan 2010 kondisinya adalah tidak pailit.

- **Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk**

Pada tahun 2008 perusahaan memiliki modal kerja yang negatif dan rasio lancar perusahaan < 1 . Ini menunjukkan bahwa sebagian besar aktiva tetap perusahaan dibiayai oleh kewajiban lancar. Dari analisa likuiditas, pada tahun 2008 likuiditas Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk, kurang likuid atau mengalami kesulitan keuangan untuk memenuhi kewajiban jangka pendek yang segera jatuh tempo. Sedangkan rasio mampu bayar bunga perusahaan ini masih cukup baik yaitu sebesar 2.06. Sedangkan untuk tahun 2009 dan 2010, likuiditas perusahaan cukup baik dan meningkat. Sedangkan dari analisa profitabilitas, kondisi keuangan pada tahun 2008 menunjukkan kinerja yang cukup baik. Dan kondisi ini terus mengalami peningkatan di tahun 2009 dan 2010. Dari hasil analisa keuangan Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk, menunjukkan kondisi tidak pailit baik ditunjukkan ditahun 2009 dan 2010. Sedangkan di tahun 2008, perusahaan mengalami sedikit kesulitan keuangan (*financial distress*) untuk memenuhi kewajiban jangka pendek yang akan segera jatuh tempo.

- **Aqua Golden Mississippi Tbk**

PT. Aqua Golden Mississippi Tbk, selama tahun 2008-2010 menunjukkan kinerja keuangan yang baik. Hasil analisa rasio likuiditas yaitu modal kerja yang positif, rasio lancar dan rasio cepat yang sangat likuid yaitu rasio > 1 , mengindikasikan bahwa perusahaan tidak mengalami kesulitan likuiditas. Sementara rasio kas ditahun 2008 menunjukkan hasil yang kurang likuid, namun ditahun 2009 dan 2010 rasio ini cukup likuid (rasio > 1). Untuk rasio aktivitas, perusahaan juga sudah cukup efektif dalam pengelolaan persediaan, periode tagih/piutang dan pengelolaan aktivitya. Dan dari rasio hutang, struktur modal perusahaan menunjukkan bahwa kurang dari 50% dari total aktivitya dibiayai dengan hutang. Jika dilihat dari rasio mampu memenuhi kewajiban bunga PT Aqua Golden Mississippi Tbk, menunjukkan rasio yang yang tinggi. Rasio profitabilitas, kinerja perusahaan cukup memberikan keuntungan yang cukup baik dari tahun 2008 -2010. Sehingga hasil analisa dari PT.Aqua Golden Mississippi Tbk, menunjukkan hasil yang tidak pailit.

- **Cahaya Kalbar Tbk**

Rasio likuiditas menunjukkan bahwa modal kerja selama tahun 2008-2010 nilainya positif. Demikian juga dengan rasio lancar dan rasio cepat, kedua rasio ini menunjukkan angka yang cukup baik di tahun 2008 dan 2009 namun sedikit mengalami penurunan ditahun 2010. Sedangkan untuk rasio kas, selama tahun 2008-2010 nilainya < 1 . Ini mengindikasikan bahwa perusahaan banyak menyimpan aktiva lancarnya dalam bentuk persediaan maupun piutang dagang. Sedangkan dari analisa aktivitas, kinerja perusahaan menunjukkan penurunan kinerja dari tahun 2008-2010. Hal ini ditunjukkan oleh kurang efektif nya perusahaan dalam mengelola persediaan, piutang dan aktiva. Sedangkan untuk rasio hutang, ditahun 2008 dan 2010, sekitar 60% aktiva perusahaan didanai dengan hutang. Namun hal ini tidak menjadi kekhawatiran dikarenakan rasio kemampuan membayar bunga masih menunjukkan angka yang cukup baik. Sedangkan dari rasio profitabilitas, kegiatan usaha perusahaan dari tahun 2008-2010 masih memberikan keuntungan. Dari hasil analisa keuangan, PT Cahaya Kalbar Tbk, tidak mengalami kepailitan di tahun 2008-2010.

- **Davomas Abadi Tbk**

Rasio likuiditas perusahaan yaitu modal kerja yang dimiliki perusahaan adalah positif dan ketiga rasio likuiditas yang lain, yaitu rasio lancar, rasio cepat dan rasio kas

menunjukkan rasio > 1 . Ini mengindikasikan dari kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban lancarnya adalah baik. Namun jika dilihat dari rasio hutang dan profitabilitas, menunjukkan bahwa perusahaan ini cukup banyak mendanai aktiva nya dengan hutang yaitu 81,4% di tahun 2008, 84,1% ditahun 2009 dan 66,2% ditahun 2010. Nilai modal hutang yang digunakan oleh perusahaan cukup tinggi sehingga menyebabkan beban bunga yang harus dibayarkan oleh perusahaan menjadi bernilai besar. Hal ini ditunjukkan oleh rasio kemampuan membayar bunga sebesar 0.44 dan 0,50 ditahun 2008 dan 2010. Besarnya bunga yang harus dibayar oleh perusahaan menyebabkan rasio mampu membayar bunga pinjaman menjadi negatif, dan menyebabkan rasio profitabilitas perusahaan akan terganggu. Kondisi terburuk yang dialami perusahaan adalah ditahun 2009, dimana pada tahun tersebut margin laba kotor dan laba operasi perusahaan mengalami defisit yang cukup besar. Sehingga dari hasil analisa dapat dikatakan bahwa pada tahun 2009, perusahaan mengalami kondisi kesulitan keuangan terutama dalam kemampuan untuk membayar bunga. Sedangkan kondisi 2008 dan 2010 kinerja keuangan perusahaan dapat dikatakan tidak pailit.

- **Delta Djakarta Tbk**

PT.Delta Djakarta Tbk, selama tahun 2008-2010 menunjukkan hasil yang baik. Hal ini terlihat dari hasil analisa likuiditas yang menunjukkan bahwa selama tahun 2008-2010, modal kerja perusahaan adalah positif. Sedangkan rasio lancar, rasio cepat dan rasio kas, menunjukkan hasil > 2 . Sedangkan dari rasio Hutang, perusahaan hanya sedikit menggunakan sumber modal hutang untuk mendanai aktiva nya. Dan jika dilihat dari kemampuan perusahaan membayar bunga, perusahaan tidak memiliki beban bunga. Artinya hutang yang dimiliki perusahaan adalah hutang yang tidak menimbulkan bunga. Dalam hal ini, misalnya hutang dagang. Sedangkan untuk rasio profitabilitas, kinerja perusahaan ditahun 2008-2010 memberikan keuntungan yang cukup baik untuk perusahaan. Sehingga dari hasil analisa diatas, selama tahun 2008-2010 perusahaan tidak mengalami kepailitan.

- **Indofood Sukses Makmur Tbk**

Analisa likuiditas PT.Indofood Sukses Makmur Tbk menunjukkan bahwa pada tahun 2008 modal kerja perusahaan bernilai negatif dan rasio lancar, rasio cepat dan rasio kas juga menunjukkan bahwa perusahaan kurang likuid untuk memenuhi kewajiban jangka pendeknya. Namun jika dilihat dari rasio mampu bayar bunga, perusahaan ini masih dinilai mampu untuk membayar bunga. Namun kondisi ini menjadi semakin likuid ditahun 2009 dan 2010. Sedangkan untuk rasio aktivitas, kemampuan perusahaan dalam mengelola persediaan, piutang dan aktiva di tahun 2009 menunjukkan kinerja yang lebih baik dibanding tahun 2008 dan 2010, namun hal ini tidak terlalu mengganggu aktivitas perusahaan. Secara keseluruhan data perusahaan menunjukkan bahwa pada tahun 2008 perusahaan mengalami sedikit kesulitan keuangan, sedangkan untuk tahun 2009 dan 2010 perusahaan tidak mengalami kepailitan.

- **Multibintang Indonesia Tbk**

Rasio likuiditas PT.Multibintang Indonesia Tbk menunjukkan hasil yang tidak likuid. Hal ini ditunjukkan oleh hasil modal kerja yang negatif dan tiga rasio likuiditas lainnya yaitu rasio lancar, rasio cepat dan rasio kas yang nilainya < 1 . Sedangkan untuk analisa aktivitas, menunjukkan bahwa dari tahun 2008-2010 ,perusahaan semakin efektif dalam mengelola persediaan, namun dalam mengelola piutang pada tahun 2010, kurang efektif jika dibandingkan tahun-tahun sebelumnya. Sedangkan dalam rata-rata

periode bayar menunjukkan bahwa perusahaan semakin cepat membayar hutang dagangnya.

Dari rasio hutang, selama tahun 2008-2010 lebih dari 50% aktiva perusahaan dibiayai oleh hutang. Sedangkan dari hasil analisa profitabilitas, menunjukkan bahwa kegiatan perusahaan memberikan margin keuntungan yg makin meningkat dari tahun 2008-2010. Dari analisa keuangan PT.Multibintang Indonesia Tbk menunjukkan bahwa perusahaan mengalami kesulitan keuangan (*financial distress*) selama tahun 2008-2010 yaitu dalam kemampuan melunasi kewajiban jangka pendek yang akan segera jatuh tempo.

- **PT. Prasidha Aneka Niaga Tbk**

Analisa likuiditas PT.Prasidha Aneka Niaga Tbk, menunjukkan bahwa tahun 2008 memiliki kondisi likuiditas yang lebih baik dibandingkan tahun 2009 dan 2010. Sedangkan untuk tahun 2009 dan 2010, kondisi rasio cepat dan rasio kas perusahaan < 1 . Sedangkan dalam analisa aktivitas, pengelolaan persediaan dan total aktiva pada tahun 2009 menunjukkan kinerja yang kurang efektif dibandingkan tahun 2008 dan 2010. Sementara untuk rasio hutang, sekitar 50% dari total aktiva perusahaan dibiayai dari hutang. Namun jika dilihat dari kemampuan perusahaan dalam membayar bunga yang masih menunjukkan rasio yang baik yaitu diatas 4 kali, hal ini tidak menjadikan kekhawatiran bagi perusahaan. Demikian juga jika dilihat dari rasio profitabilitas, yang masih menunjukkan bahwa kegiatan perusahaan masih memberikan margin keuntungan bagi perusahaan. Sehingga dari analisa tersebut diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa selama tahun 2008-2010, PT.Prasidha tidak mengalami kepailitan.

- **PT. Sekar Laut Tbk**

Analisa Likuiditas perusahaan pada tahun 2008-2010 menunjukkan bahwa modal kerja perusahaan nilai yang positif, dan rasio lancar > 1 . Sedangkan untuk rasio cepat dan rasio kas perusahaan nilainya < 1 . Hal ini menunjukkan bahwa nilai persediaan dan piutang perusahaan cukup besar ditahun 2008-2010. Analisa aktivitas perusahaan menunjukkan bahwa pada tahun 2008 dan 2010, perusahaan dapat mengelola persediaan dan aktiva lebih efisien disbandingkan tahun 2009. Sementara dalam pengelolaan piutang, pada tahun 2009 menunjukkan aktivitas yang lebih baik dibandingkan tahun 2008 dan 2010. Sedangkan untuk rasio hutang menunjukkan rasio yang semakin menurun. Hal ini berarti besarnya aktiva perusahaan yang dibiayai oleh ekuitas dari tahun 2008-2010 mengalami peningkatan. Namun pada tahun 2009, kemampuan perusahaan dalam membayar bunga mengalami penurunan, hal ini menunjukkan laba yang dihasilkan perusahaan kurang mampu menutupi biaya bunga yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Hal ini juga ditunjukkan oleh rasio profitabilitas. Dimana margin laba operasi perusahaan pada tahun 2009 lebih kecil dibandingkan tahun 2008 dan 2010. Namun secara keseluruhan, kondisi perusahaan untuk tahun 2008-2010 tidak mengalami kepailitan.

- **PT. Siantar Top Tbk**

Rasio likuiditas PT.Siantar Top Tbk selama tahun 2008-2010 menunjukkan modal kerja yang positif dan rasio lancar > 1 . Namun selama tahun 2008-2010, rasio cepat dan rasio kas perusahaan < 1 . Hal ini menunjukkan aktiva lancar perusahaan banyak tersimpan dalam bentuk persediaan dan piutang dagang yang sebaiknya dikelola lebih baik lagi. Agar perusahaan semakin likuid. Sementara itu, dalam analisa aktivitas perusahaan, masih terlihat bahwa kemampuan perusahaan dalam mengelola piutang dagang dari tahun 2008-2010 menunjukkan penurunan kinerja, hal ini terlihat dari rata-rata periode tagih yang semakin lama. Sementara dalam pengelolaan persediaan, rata-rata umur persediaan semakin cepat dari tahun 2008-2010. Namun

pengelolaan persediaan sebaiknya dapat lebih efektif lagi supaya likuiditas perusahaan semakin baik terutama dalam rasio cepat. Jika dilihat dari tingkat jumlah hutang dalam mendanai aktiva perusahaan, terlihat rasio yang semakin kecil dari tahun 2008-2010. Dan rasio mampu membayar bunga selama tahun 2008-2010 juga mengalami peningkatan. Dari rasio profitabilitas terlihat bahwa kinerja perusahaan cukup memberikan margin keuntungan. Hal ini terlihat dari margin laba kotor maupun margin laba bersih yang masih memberikan persentase yang positif. Secara keseluruhan analisa kinerja keuangan perusahaan menunjukkan kondisi tidak pailit.

- **PT. Ultrajaya Milk Tbk**

Analisa likuiditas PT.Ultrajaya Milk Industri Tbk, menunjukkan bahwa perusahaan cukup likuid selama tahun 2008-2010. Hal ini terlihat dari rasio modal kerja yang positif, rasio lancar dan rasio cepat yang nilainya > 1 . Sedangkan untuk rasio cepat, masih < 1 , hal ini menunjukkan bahwa sebagai perusahaan dagang PT.Ultrajaya cukup banyak menyimpan aktiva lancarnya dalam bentuk persediaan dan piutang dagang. Namun rasio ini makin meningkat dari tahun 2008-2010. Yang menunjukkan bahwa pengelolaan persediaan dan piutang dagang perusahaan menjadi semakin baik.

Sementara itu, hanya sekitar 30% aktiva perusahaan yang dibiayai oleh hutang. Hal ini menunjukkan bahwa aktiva perusahaan lebih banyak di danai oleh ekuitas daripada hutang. Dari rasio kemampuan membayar bunga, menunjukkan rasio yang cukup baik kecuali tahun 2008 yang bernilai negatif. Sementara itu dari rasio profitabilitas, meskipun pada tahun 2008 margin laba operasi bernilai negatif, namun secara keseluruhan perusahaan masih mampu menghasilkan profit. Dari hasil analisa ini dapat disimpulkan bahwa selama tahun 2009 dan 2010 perusahaan tidak mengalami kepailitan. Sedangkan untuk tahun 2008 perusahaan mengalami kesulitan keuangan.

- **Mayora Indah Tbk**

Kinerja keuangan PT.Mayora Indah Tbk selama tahun 2008-2010 menunjukkan kinerja yang cukup baik. Hal ini terlihat dari rasio likuiditas yang mengindikasikan perusahaan cukup likuid di tahun 2008-2010, yaitu modal kerja yang positif, rasio lancar dan rasio cepat > 1 . Meskipun untuk rasio kas < 1 . Hal ini menunjukkan bahwa sebagai perusahaan dagang, PT Mayora Indah Tbk, Aktiva lancarnya banyak tersimpan dalam bentuk persediaan dan piutang dagang. Namun jika dilihat lebih lanjut untuk rasio aktivitas, rata-rata umur persediaan selama tahun 2008-2010 adalah 61 hari, 45 hari dan 33 hari. Sementara rata-rata periode tagih lamanya adalah kurang dari 2,5 bulan. Jika dilihat dari rasio hutang, sekitar 50% aktiva perusahaan dananya bersumber dari hutang. Namun hal ini tidak menjadikan kondisi perusahaan kurang baik karena jika dilihat dari rasio mampu bayar bunga, selama tahun 2008-2010 perusahaan cukup mampu memenuhi kewajiban bunga pinjamannya. Sedangkan jika dilihat dari kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, perusahaan cukup baik kinerjanya. Hal ini terlihat dari rasio margin laba kotor maupun laba bersih yang positif. Secara keseluruhan kondisi perusahaan untuk tahun 2008-2010 menunjukkan bahwa perusahaan tidak mengalami kepailitan.

4.3. Analisa Tipe Kesalahan

Analisa prediksi kebangkrutan/kepailitan menggunakan Z Score Altman dari perusahaan-perusahaan tersebut diatas akan diteliti lebih lanjut apakah terdapat tipe kesalahan dalam prediksi kepailitan menggunakan metode tersebut, dimana 2 tipe kesalahan yang dapat terjadi yaitu tipe kesalahan 1 diprediksi tidak pailit sedangkan kejadian sebenarnya pailit. Tipe 2 yakni diprediksi pailit tetapi kejadian sebenarnya adalah

tidak pailit. Kedua tipe kesalahan yang tidak sesuai prediksi tersebut menimbulkan konsekuensi biaya yang berbeda, yaitu kesalahan tipe 1 menimbulkan dampak munculnya biaya lebih besar dibandingkan kesalahan tipe 2. Seperti yang penulis sampaikan dalam bab sebelumnya, bahwa untuk melihat tipe kesalahan yang terjadi, penulis akan membandingkan hasil prediksi kepailitan di tahun X (misal tahun 2006) dibandingkan dengan kondisi perusahaan di tahun X+2 (misal tahun 2008) atau kondisi perusahaan yang terjadi 2 tahun kemudian. Hal ini seperti yang diungkapkan Abdul Rosyid,SE.,MM, Metode Z Score Altman sangat efektif untuk dapat memprediksi kebangkrutan 2 tahun sebelum terjadinya kebangkrutan yang sebenarnya.

Tabel. Analisa Tipe Kesalahan Tahun 2006 dan 2008

Kode Saham	Nama Perusahaan	ANALISA TIPE KESALAHAN		
		Prediksi	Kondisi keuangan	Tipe
		2006	2008	Kesalahan
ADES	Akasha Wira International Tbk	Pailit	Kesulitan keuangan	-
AISA	Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk	Pailit	Kesulitan keuangan	-
AQUA	Aqua Golden Mississippi Tbk	Tidak pailit	Tidak Pailit	-
CEKA	Cahaya Kalbar Tbk	Ragu-ragu	Tidak Pailit	-
DAVO	Davomas Abadi Tbk	Ragu-ragu	Tidak Pailit	-
DLTA	Delta Djakarta Tbk	Tidak pailit	Tidak Pailit	-
INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk	Ragu-ragu	Kesulitan keuangan	-
MLBI	Multibintang Indonesia Tbk	Tidak pailit	Kesulitan keuangan	-
PSDN	Prasidha Aneka Niaga Tbk	Pailit	Tidak Pailit	Tipe 2
SKLT	Sekar Laut Tbk	Tidak pailit	Tidak Pailit	-
STTP	Siantar Top Tbk	Tidak pailit	Tidak Pailit	-
ULTJ	Ultrajaya Milk Tbk	Ragu-ragu	Kesulitan keuangan	-
MYOR	Mayora Indah Tbk	Tidak pailit	Tidak Pailit	-

Sumber: data diolah

Dari perbandingan antara prediksi kepailitan tahun 2006 dengan kondisi perusahaan 2 tahun kemudian yaitu tahun 2008 menunjukkan bahwa 5 perusahaan diprediksi secara tepat (38.46%) yakni diprediksi tidak pailit dan kenyataannya juga tidak pailit, satu perusahaan diprediksi tidak tepat dimana terdapat tipe kesalahan 2 (7.69%), dan 7 perusahaan (53.84%) yakni lima perusahaan pada kenyataannya mengalami kesulitan dengan 2 diprediksi pailit, 2 diprediksi daerah abu-abu dan 1 perusahaan diprediksi tidak pailit serta 2 perusahaan yang diprediksi ragu-ragu namun analisa 2 tahun kemudian adalah tidak pailit.

Tabel . Analisa Tipe Kesalahan Tahun 2007 dan 2009

Kode Saham	Nama Perusahaan	ANALISA TIPE KESALAHAN		
		Prediksi	Kondisi	Tipe
		2007	2009	Kesalahan
ADES	Akasha Wira International Tbk	Pailit	Tidak pailit	Tipe 2
AISA	Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk	Ragu-ragu	Tidak pailit	
AQUA	Aqua Golden Mississippi Tbk	Tidak pailit	Tidak pailit	
CEKA	Cahaya Kalbar Tbk	Ragu-ragu	Tidak pailit	
DAVO	Davomas Abadi Tbk	Ragu-ragu	Kesulitan keuangan	
DLTA	Delta Djakarta Tbk	Tidak pailit	Tidak pailit	
INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk	Ragu-ragu	Tidak pailit	
MLBI	Multibintang Indonesia Tbk	Tidak pailit	Kesulitan keuangan	
PSDN	Prasidha Aneka Niaga Tbk	Pailit	Tidak pailit	Tipe 2
SKLT	Sekar Laut Tbk	Pailit	Tidak pailit	Tipe 2
STTP	Siantar Top Tbk	Tidak pailit	Tidak pailit	
ULTJ	Ultrajaya Milk Tbk	Tidak pailit	Tidak pailit	
MYOR	Mayora Indah Tbk	Tidak pailit	Tidak pailit	

Sumber :data diolah

Dari perbandingan antara prediksi kepailitan tahun 2007 dengan kondisi perusahaan 2 tahun kemudian yaitu tahun 2009 menunjukkan bahwa 5 perusahaan diprediksi secara tepat (38.46%), tiga perusahaan diprediksi tidak tepat dimana terdapat tipe kesalahan 2 (23,08%), tiga perusahaan diprediksi ragu-ragu namun setelah 2 tahun kemudian kondisi keuangan perusahaan ternyata tidak pailit.

Tabel . Analisa Tipe Kesalahan Tahun 2008 dan 2010

Kode Saham	Nama Perusahaan	ANALISA TIPE KESALAHAN		
		Prediksi	Kondisi	Tipe
		2008	2010	Kesalahan
ADES	Akasha Wira International Tbk	Pailit	Tidak pailit	Tipe 2
AISA	Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk	Pailit	Tidak pailit	Tipe 2
AQUA	Aqua Golden Mississippi Tbk	Tidak pailit	Tidak pailit	
CEKA	Cahaya Kalbar Tbk	Tidak pailit	Tidak pailit	
DAVO	Davomas Abadi Tbk	Pailit	Tidak pailit	Tipe 2
DLTA	Delta Djakarta Tbk	Tidak pailit	Tidak pailit	
INDF	Indofood Sukses Makmur Tbk	Pailit	Tidak pailit	Tipe 2
MLBI	Multibintang Indonesia Tbk	Tidak pailit	Kesulitan keuangan	
PSDN	Prasidha Aneka Niaga Tbk	Pailit	Tidak pailit	Tipe 2
SKLT	Sekar Laut Tbk	Ragu-ragu	Tidak pailit	
STTP	Siantar Top Tbk	Ragu-ragu	Tidak pailit	
ULTJ	Ultrajaya Milk Tbk	Tidak pailit	Tidak pailit	
MYOR	Mayora Indah Tbk	Ragu-ragu	Tidak pailit	

Sumber: Data diolah

Dari perbandingan antara prediksi kepailitan tahun 2008 dengan kondisi perusahaan 2 tahun kemudian yaitu tahun 2010 menunjukkan bahwa 4 perusahaan diprediksi secara tepat (30.77%), lima perusahaan diprediksi tidak tepat dimana terdapat tipe kesalahan 2 (38.46%).

V. PENUTUP

5.1. Kesimpulan

- Ditahun 2006 dan 2007 terdapat 23.08% perusahaan diprediksi pailit, 46.15% perusahaan diprediksi tidak pailit dan 30.77% diprediksi dalam area abu-abu. Tahun 2008, terdapat 38.46% perusahaan yang diprediksi dalam kategori pailit dan juga tidak pailit, sedangkan dalam kondisi grey area sebanyak 23.08%.
- Ditahun 2008, terdapat 5 perusahaan mengalami kesulitan keuangan (*financial distress*) dan 61.54% perusahaan tidak mengalami kepailitan. Sedangkan ditahun 2009 sebanyak 2 perusahaan mengalami kesulitan keuangan dan di tahun 2010 hanya ada satu perusahaan yang mengalami *financial distress*.
- Hasil analisa tipe kesalahan prediksi kepailitan menggunakan metode Altman Z Score, menunjukkan bahwa prediksi ditahun 2006 terdapat kesalahan tipe 2 sebesar 7.69% dan 0% untuk tipe 1, prediksi tahun 2007 terdapat kesalahan tipe 2 sebesar 23.08% dan 0% untuk tipe 1, prediksi tahun 2008 terdapat kesalahan tipe 2 sebesar 38.46% dan 0% untuk tipe 1.
- Meskipun perusahaan yang digunakan sebagai sampel dalam penelitian tidak dinyatakan pailit namun dari hasil analisa kinerja keuangan, terdapat beberapa perusahaan yang mengalami kesulitan keuangan.

5.2. Saran

- Prediksi kepailitan dengan metode Altman Z Score dapat digunakan sebagai salah satu metode dalam pengambilan keputusan baik bagi perusahaan, investor maupun kreditur. Meskipun tetap harus diperhatikan kemungkinan terjadinya kesalahan, baik tipe kesalahan 1 maupun tipe kesalahan 2.
- Perusahaan dengan hasil prediksi termasuk kategori *grey area* perlu diperhatikan agar kedepannya kondisi tersebut tidak menjadi pailit.
- Prediksi kepailitan menggunakan metode Altman Z Score pada perusahaan manufaktur *sub sector food and beverage* ini dapat digunakan sebagai salah satu alat pembuat keputusan baik bagi perusahaan tersebut ataupun bagi pihak lain seperti investor, kreditur dll.

DAFTAR PUSTAKA

- Altman, E., (1968) "Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy," *Journal of Finance* 23 September 1968, 589–609.
- Beaver, W., (1967), Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting: Selected Studies, Supplement, *Journal of Accounting Research* 5, 71-127.
- Gitman Lawrance J., (2009). *Principles of Managerial Finance*. 12th edition, Addison-Wesley.
- Groppelli, Angelico A.; Ehsan Nikbakht. (2000). *Finance, 4th edition*. Barron's Educational Series, Inc.. pp. 433-445.
- Horne, Van & Wachowicz. (2005). *Fundamentals of Financial Management*. 11th editon. USA: Prentice Hall Int. Inc.
- Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: 740/KMK.00/1989 Tanggal 28 Januari 1989 Tentang Peningkatan Efisiensi dan Produktivitas Badan Usaha Milik Negara.
- Keomn, Arthur J, David F. Scott Jr., John D. Martin, dan J. William Petty. (2005). *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Buku Satu, Edisi Ketujuh, Alih Bahasa oleh Chaerul D. Djakman, Salemba Empat: Jakarta.
- Laporan keuangan perusahaan. <http://www.idx.co.id>. Diakses pada tanggal 5 November 2011.
- Lawder, K. (1989). Ratio 101: Back to the basics of financial analysis. *Business Credit*, 91(6), 28-30.
- Platt, H., dan M. B. Platt. (2002). Predicting Financial Distres. *Journal of Financial Service Professionals*, 56: 12-15
- Rianto, Bambang. (2001). *Dasar-dasar Pembelajaran Perusahaan*. Edisi V. BPFE, Yogyakarta.
- Rosid, Abdul, Analisa Laporan Keuangan, Pusat Pengembangan Bahan Ajar, UMB
- Ross, Stephen A., Randolph W. Westerfield, Jeffrey Jaffe, Bradford D. Jordan. (2008), *Modern Financial Management*, Mc Graw Hill Irwin, eight edition.
- Sundjaja, Ridwan S & Inge Barlian & Dharma Putra Sundjaja. (2010). *Manajemen Keuangan I*. Literata lintas Media, Bandung